



**UNIVERSIDADE DO MINDELO**  
**DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS HUMANAS, JURÍDICAS E SOCIAIS**

**CURSO DE LICENCIATURA EM  
CIÊNCIA POLÍTICA E RELAÇÕES INTERNACIONAIS**

**TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO**

Ano letivo 2019/2020

**Tema: A Problemática da Atração do Investimento Direto Estrangeiro  
em Cabo Verde**

**Autora: Venara Gomes Barros, N.º 3972**

**Orientador: Mestre Isidoro Costa**

**Mindelo, 2020**





**Departamento De Ciência Humanas, Jurídicas E Sociais**  
**Licenciatura Em Ciência Política E Relações Internacionais**

**TÍTULO DA MONOGRAFIA:**  
**A Problemática da Atração do Investimento Direto Estrangeiro em Cabo Verde**

**Autora:** Venara Gomes Barros

**Orientador:** Mestre Isidoro Costa

**Mindelo, 2020**

**Autor:** Venara Gomes Barros

**Título:** A Problemática da Atração do Investimento Direto Estrangeiro em Cabo Verde

### **Declaração de Originalidade**

Declaro que esta monografia é o resultado da minha investigação pessoal e independente. O seu conteúdo é original e todas as fontes consultadas estão devidamente mencionadas no texto, nas notas, nos anexos e na bibliografia.

A Candidata,

Venara Gomes Barros

Mindelo, 2020

"Trabalho apresentado à Universidade do Mindelo como parte dos requisitos para a obtenção do grau de licenciatura em Ciência Política e Relações Internacionais"

## **Dedicatória**

Dedico este trabalho a minha querida mãe, a Marco Miatton, aos meus familiares e amigos.

## **Agradecimentos**

Em primeiro lugar quero agradecer a Deus pela vida.

Agradeço imensamente a minha mãe, Raquel Barros, por ter-me apoiado desde o início. Obrigada pelo amor e conforto que sempre me deu. Obrigada por ser uma mãe carinhosa e por ter respeitado sempre as minhas decisões.

Um agradecimento especial a Marco Miatton, por ser uma pessoa excelente, generosa e que sempre mostrou confiança em mim.

Agradeço o professor, Isidoro Costa, que bem aceitou a orientação científica desta monografia, pelas sugestões e críticas construtivas, pela paciência mostrada e por ter partilhado comigo o seu conhecimento sobre o tema desta monografia.

Agradeço também a coordenadora do curso de Ciência Política e Relações Internacionais, Risanda Soares, que sempre se mostrou disponível em ajudar, pelo carinho que sempre mostrou durante os anos de licenciatura e por ter sido uma excelente professora.

Aos colegas universitários que sempre estiveram presentes e tornaram essa experiência académica ainda mais extraordinária.

A todos os meus amigos e familiares que apoiaram-me mesmo de longe.

Um imenso obrigado a todos!

## **RESUMO**

O Investimento Direto Estrangeiro é hoje um instrumento essencial para o desenvolvimento económico de um país. O enorme crescimento que teve nas últimas duas décadas deve-se ao fato de ser a operação que as empresas estrangeiras mais utilizam para expandir os seus negócios.

Entretanto, a necessidade de recursos económicos tem levado os Estados a competir entre si para atrair esses investimentos. Essa competição tornou-se tão agressiva e sem controle, que hoje, todos os países consideram a política de atração de investimento estrangeiro uma questão necessária.

O presente trabalho pretende analisar as dificuldades existentes na atração de investimento direto estrangeiro, principalmente, em países em vias de desenvolvidos.

O trabalho foi realizado com a finalidade de perceber de que forma os meios de atração do investimento direto estrangeiro condicionam a atuação política de um país pequeno como Cabo Verde, sendo que, ao longo dos anos, o arquipélago empenhou-se na criação das melhores condições políticas, económicas e sociais para atrair os investidores estrangeiros.

**Palavras-chaves:** Investimento direto estrangeiro, Países em vias de desenvolvimento, Cabo Verde

## ***Abstract***

A Foreign Direct Investment is nowadays an important tool for the economic development of a country. The huge growth it has had in the past two decades is due to the fact that it is the form of investment that foreign companies most use to expand their businesses.

However, the need for economic resources has led the States to compete with each other in order to attract these investments. This competition has become so aggressive and out of control, that today, all countries consider foreign investment attraction policy to be a necessary issue.

The present work aims to analyse the existing difficulties in attracting foreign direct investment, mainly, in developing countries.

The research was carried out in order to understand how the means of attracting foreign direct investment affect the political performance of a small country such as Cape Verde, since over the years, the archipelago has endeavoured to create the best political, economic and social conditions to attract foreign investors.

**Keywords:** Foreign direct investment, Developing countries, Cape Verde



## **Siglas e Abreviaturas**

AGOA - African Growth and Opportunity Act

CEDEAO - Comunidade Económica dos Estados da África Ocidental

CDT - Convenção de Dupla Tributação

EIU - Economist Intelligence Unit

EUA - Estados Unidos da América

EUT - Estatuto de Utilidade Turística

FMI - Fundo Monetário Internacional

GATT - General Agreement on Tariffs and Trade

IDE - Investimento Direto Estrangeiro

IRPC - Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas

IRPS - Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Singulares

IUP - Imposto Único sobre o Património

IUR - Imposto Único sobre o Rendimento

LOPE – Lei Sobre a Organização Política do Estado

MCA - Millennium Challenge Account

MCC - Millennium Challenge Corporation

MIGA - Agência Multilateral de Garantia de Investimentos

NPI - Novos Países Industrializados

OCDE - Organização de Cooperação e de Desenvolvimento Económico

OIGs - Organizações Intergovernamentais

ONGs - Organizações Não Governamentais

ONU - Organização das Nações Unidas

OMC - Organização Mundial de Comércio

OIT - Organização Internacional do Trabalho

PAIGC - Partido Africano Para a Independência da Guiné-Bissau e Cabo Verde

PAM - Programa Alimentar Mundial

PET - Países Em Transição

PME - Pequenas e Médias Empresas

PNB - Produto Nacional Bruto

PNUD - Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento

PVD - Países em Vias de Desenvolvimento

SIDs – Small Islands Developing States

SPG - Sistema de Preferências Generalizadas

SPG+ - Sistema de Preferências Generalizadas Mais

TI - Transparency Internacional

UE - União Europeia

UNCTAD - Conferencia das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento

WWF - World Wide Fund for Nature

ZPE - Zonas de Processamento de Exportação

# ÍNDICE

Dedicatória .....	v
Agradecimentos .....	vi
RESUMO .....	vii
<i>Abstract</i> .....	viii
Siglas e Abreviaturas .....	ix
INTRODUÇÃO .....	15
METODOLOGIA .....	18
CAPÍTULO I - O INVESTIMENTO DIRETO ESTRANGEIRO .....	20
1. O que é o Investimento Direto Estrangeiro .....	20
2. Formas de Implantação de Empresas no Exterior .....	25
3. A Competição Internacional pelo Investimento.....	27
4. O Investimento Direto Estrangeiro e a Soberania dos Estados .....	32
5. O Controlo das Multinacionais e a Problemática da Regulamentação.....	36
6. O Investimento Direto Estrangeiro, o Neoliberalismo e a Globalização.....	42
7. Os Pequenos Estados e a Atração Do Investimento Direto Estrangeiro.....	47
CAPÍTULO II - O INVESTIMENTO DIRETO ESTRANGEIRO EM CABO VERDE .....	54
1. As Vulnerabilidades Estruturais de Cabo Verde.....	54
2. Cabo Verde: a Construção do Estado .....	58
3. O papel da Estabilidade Política, Social e Fiscal na Atração do Investimento Externo .....	66
4. Evolução do Investimento Direto Estrangeiro em Cabo Verde .....	72
5. Os Incentivos à Atração do Investimento Direto Estrangeiro.....	77
5.1 Os Benefícios Fiscais.....	78
5.2 Isenções Duaneiras .....	80
5.3 Código Laboral.....	81
5.4 Os Salários .....	84
CONCLUSÃO .....	86
BIBLIOGRAFIA .....	90
ANEXOS .....	97

## ÍNDICE DE FIGURAS

<b>Figura 1</b> - Classificação Freedom House de Cabo Verde .....	67
-------------------------------------------------------------------	----

## **ÍNDICE DE GRÁFICOS**

<b>Gráfico 1</b> - Índice de percepção de corrupção em Cabo Verde de 2007 até 2018 .....	68
<b>Gráfico 2</b> - IDE acumulado em Cabo Verde de 2001 até 2010 .....	73

## ÍNDICE DE QUADROS

<b>Quadro 1</b> - Ibrahim Index 2018.....	69
<b>Quadro 2</b> – Países estrangeiros que realizaram IDE em Cabo Verde entre 2015 e 2018...	74
<b>Quadro 3</b> – Ilhas de Cabo Verde que receberam IDE entre 2015 e 2018.....	75
<b>Quadro 4</b> - Setores que receberam IDE em Cabo Verde entre 2015 e 2018.....	75
<b>Quadro 5</b> - Benefícios Fiscais ao Investimento.....	78
<b>Quadro 6</b> - Outros Benefícios Fiscais ao Investimento .....	79
<b>Quadro 7</b> – Isenções Aduaneiras .....	80
<b>Quadro 8</b> - Código Laboral Cabo-verdiano .....	82

## INTRODUÇÃO

Cabo Verde é um pequeno país insular cujas vulnerabilidades sempre condicionaram o seu desenvolvimento económico. Diante uma de economia pouco produtiva, uma forte dependência do exterior e grande desequilíbrio estrutural, o Investimento Direto Estrangeiro tornou-se rapidamente numa importante fonte de financiamento e consolidação do desenvolvimento do país. Desde 1991, Cabo Verde tem-se empenhado na criação das melhores condições políticas, económicas e sociais para atrair mais investidores dentro do país. Hoje, o país conta com importantes investimentos provenientes principalmente de países europeus como Reino Unido, Portugal, Itália, Espanha. Isso deve-se, em boa parte, a mecanismos de atração do investimento estrangeiro, como com os benefícios que Cabo Verde tem vindo a oferecer aos seus investidores.

No presente trabalho, intitulado “A Problemática da Atração do Investimento Direto Estrangeiro em Cabo Verde” pretende-se compreender de que forma os sucessivos governos de Cabo Verde têm vindo a atuar e a tomar as suas decisões, ao longo dos anos, diante a necessidade de atrair mais investimento dentro do país.

A escolha do tema deve-se, além de razões pessoais, ao fato de ser um assunto atual e de particular relevância no âmbito do curso de Ciência Política e Relações Internacionais. Resulta ser interessante perceber como o Investimento Direto Estrangeiro afeta as decisões políticas, económicas e sociais de países em vias de desenvolvimento como Cabo Verde. Sendo um tema, ainda, pouco explorado no nosso país, considera-se oportuno trazer uma perspetiva diferente, querendo igualmente contribuir para o aprofundamento do tema proposto em trabalhos académicos ou científicos, no futuro, tanto a nível nacional como internacionalmente.

O trabalho divide-se em dois capítulos. No primeiro capítulo, define-se o conceito de Investimento Direto Estrangeiro e de que forma as empresas estrangeiras podem instalar-se no exterior. De seguida, aborda-se da competição entre os Estados para atrair investimento, ou seja, dos mecanismos adotados pelos diversos países para convencer as empresas a investir em seus territórios. Analisa-se, também, como o investimento estrangeiro pode influenciar a soberania nacional dos estados preceptores do investimento. Ainda neste capítulo são demonstradas as dificuldades existentes em regular, a nível internacional, a ação das empresas estrangeiras; também, é feita uma análise do fenómeno da globalização

económica onde iremos apresentar algumas críticas acerca do crescimento do investimento estrangeiro. Em fim, descreve-se a relação entre Estados pequenos e mais fracos e investimento estrangeiro.

O segundo capítulo centra a sua atenção sobre o Investimento Direto Estrangeiro em Cabo Verde. Começa-se por referir as vulnerabilidades estruturais de Cabo Verde, para seguidamente apresentar o que foi feito, desde a independência nacional, para construir o Estado de Cabo Verde e garantir que o país pudesse implementar os seus programas de desenvolvimento. No decorrer do capítulo, fala-se sobre a estabilidade política, social e fiscal como uma condição essencial para captar investimento estrangeiro e também apresenta-se uma rápida análise da evolução do IDE em Cabo Verde, qual a origem geográfica dos principais investimentos bem os principais setores que receberam esses investimentos. Por terminar este capítulo, foram elaborados alguns quadros que mostram todos os incentivos ao investimento em Cabo Verde (benefícios fiscais e aduaneiro, código laboral, salários).



## **Objetivo geral**

- ✓ Compreender em que medida os mecanismos de estímulo à atração do Investimento Direto Estrangeiro condicionam a atuação dos Estados recetores na condução das suas políticas públicas, particularmente os Estados estruturalmente vulneráveis, como é o caso de Cabo Verde.

## **Objetivos específicos**

- ✓ Perceber as estratégias do Estado de Cabo Verde para a atração do Investimento Direto Estrangeiros.
- ✓ Pesquisar e analisar os incentivos ao Investimento Direto Estrangeiro e compreender seus impactos políticos, sociais e económicos.
- ✓ Indagar até que ponto a implantação de empresas em Cabo Verde, ao abrigo das políticas de atração do Investimento Direto Estrangeiro, condiciona o Estado nas suas prerrogativas soberanas inerentes ao próprio Estado.

## **Hipóteses**

- ✓ Os Estados pequenos e vulneráveis, como é o caso de Cabo Verde, apresentam uma grande dificuldade na atração de Investimento Direto Estrangeiro, pelo que são obrigados a fazer muitas concessões às empresas para que estas se instalem nos seus territórios, sacrificando sobremaneira a sua soberania na condução de determinadas políticas públicas.
- ✓ As empresas são fundamentalmente entidades económicas que buscam o lucro, e, não raras vezes, não têm em conta questões sociais ou preocupações éticas, no desenvolvimento das suas atividades.
- ✓ No exercício das suas atividades, as empresas que desenvolvem as suas atividades em Cabo Verde apresentam um grau variável de condicionamento do poder político, em função do seu poder económico e da sua capacidade negocial.

## METODOLOGIA

Metodologia é uma palavra derivada de “método”, do grego *methodos* cujo significado é “caminho ou a via para chegar a um fim”. Método é um processo para atingir um determinado objetivo e chegar ao conhecimento. “Metodologia é o estudo do método, ou seja, é o corpo de regras e procedimentos estabelecidos para realizar uma pesquisa” (Gerhardt & Silveira, 2009).

A metodologia científica refere-se aos caminhos para se chegar a um fim, que neste caso, o conhecimento de um determinado objeto de carácter científico. O investigador deverá analisar as capacidades, as limitações e os pressupostos da metodologia a seguir no conhecimento o mais exato possível ou o mais aproximado possível da realidade estudada. Segue-se que a metodologia concentra-se igualmente na forma de conduzir a pesquisa, dando uma explicação detalhada e exata de toda a ação a ser desenvolvida, envolvendo os instrumentos utilizados, o tempo previsto, a forma de tratamento dos dados, entre outros.

Nas palavras de Gerhardt & Silveira (2009) “metodologia científica é o estudo sistemático e lógico dos métodos empregados nas ciências, seus fundamentos, sua validade e sua relação com as teorias científicas”.

Os procedimentos metodológicos devem ainda comportar as teorias à volta do tema. Os principais conceitos a serem trabalhados, autores autorizados na matéria, que permitem uma comparação dos argumentos apresentados pelos diversos intervenientes, além de uma crítica individual, pessoal e autónoma em relação aos diversos posicionamentos sobre a matéria em pauta.

Dadas as circunstâncias, a opção recai sobre a metodologia qualitativa, em detrimento da metodologia quantitativa. Efetivamente, a ausência de trabalhos sobre a problemática das empresas multinacionais, a dificuldade de acesso aos dados oficiais das empresas públicas e privadas e dos diversos departamentos do estado dificultam um trabalho mais aturado que possibilitasse uma investigação mais sólida, com reflexos nas conclusões, buscando a confirmação ou verificação de hipótese estabelecidas.

A pesquisa qualitativa caracteriza-se por ser imprevisível e o pesquisador tem um conhecimento que é parcial e limitado. A amostra tem por objetivo produzir informações que sejam novas, aprofundadas e ilustrativas. “A pesquisa qualitativa preocupa-se, portanto,

com aspetos da realidade que não podem ser quantificados, centrando-se na compreensão e explicação da dinâmica das relações sociais” (Gerhardt & Silveira, 2009).

Assim sendo, na esteira do que sugere a literatura sobre a metodologia qualitativa, este trabalho não nos leva a confirmação, verificação ou infirmação. Pretendemos tão-somente coligir informações, produzir uma argumentação que deverá ser o sustentáculo das nossas principais conclusões, na devida articulação com dados que foram possíveis recolher.

Para a realização do presente trabalho, desenvolvemos uma significativa pesquisa bibliográfica em livros, artigos, sites de internet, dissertações, teses e outras fontes consideradas oportunas para efetuar o estudo.

A pesquisa bibliográfica é feita a partir do levantamento de referências teóricas já analisadas, e publicadas por meios escritos e eletrónicos, como livros, artigos científicos, páginas de web sites. Qualquer trabalho científico inicia-se com uma pesquisa bibliográfica, que permite ao pesquisador conhecer o que já se estudou sobre o assunto. Existem porém pesquisa bibliográfica, procurando referências teóricas publicadas com o objetivo de recolher informações ou conhecimentos prévios sobre o problema a respeito do qual se procura a resposta (Fonseca, 2002, p.32 cit.in Gerhardt & Silveira, 2009).

A pesquisa bibliográfica consiste em reunir os dados nos quais a investigação será baseada e ela tem os seguintes objetivos: descobrir se alguém já respondeu as perguntas propostas pela pesquisa, analisar se é preciso repetir uma pesquisa cujos objetivos já foram esclarecidos em outro estudo e avaliar os métodos utilizados em estudos parecidos.

Complementarmente, optou-se por realizar uma pesquisa documental, ou seja, recorremos a fontes de empresas e departamentos do Estado, como dados estatísticas, legislações em matéria de benefícios fiscais e aduaneiros, dados sobre o IDE, à procura de elementos que pudessem ajudar a sustentar as principais conclusões.

A pesquisa documental trilha os mesmos caminhos da pesquisa bibliográfica, não sendo fácil por vezes distingui-las. A pesquisa bibliográfica utiliza fontes constituída por material já elaborado, constituindo basicamente por livros e artigos científicos localizados em bibliotecas. A pesquisa documental recorre a fontes mais diversificadas e dispersas, sem tratamento analítico, tais como: tabelas estáticas, jornais, revistas, relatórios, documentos oficiais, cartas, filmes, fotografias, pinturas, tapeçarias, relatórios de empresas, vídeos de programas de televisão, etc. (Fonseca, 2002, p.32 cit.in Gerhardt & Silveira, 2009).

Subsidiariamente, foram elaborados quadros e gráficos para melhor elucidar sobre as matérias tratadas e as conclusões sobre o investimento externo em Cabo Verde e os incentivos às empresas.

## **CAPÍTULO I - O INVESTIMENTO DIRETO ESTRANGEIRO**

### **1. O que é o Investimento Direto Estrangeiro**

Segundo Andreff (2001, p.13) o Investimento Direto Estrangeiro (IDE) diz respeito ao capital investido na propriedade de ativos reais com a intenção de implantar uma filial no exterior ou de assumir o controlo de uma empresa estrangeira existente, visando, estabelecer relações económicas duráveis com a mesma.

Norel (2004, p.540) elucida que o aparecimento do IDE marca de facto o nascimento de empresas estrangeiras que parecem dominar cada vez mais as relações económicas internacionais.

De acordo com o autor acima citado, após a II Guerra Mundial, os Estados Unidos foram os principais realizadores de IDE e esses investimentos serviram, sobretudo, para reconstruir a Europa que estava totalmente destruída e endividada - Plano Marshall<sup>1</sup>. A Europa era o centro principal para as operações do IDE.

Em meados dos anos cinquenta, a atenção das empresas norte americanas e, mais tarde, também das empresas europeias, voltou-se para os países menos desenvolvidos.

Posteriormente, o interesse dessas grandes empresas em abrir filiais em países mais pobres se tornou, ainda mais crescente.

É importante dizer que o aumento do IDE em países hospedeiros, sobretudo aqueles menos desenvolvidos deu-se por diversos fatores.

Como Mello (1993, p.106) cit.in Mauro dos Santos (2002, p.138) conta,

“As multinacionais realizam seus investimentos nesses países pelas seguintes razões: querem encontrar mão-de-obra barata; procuram controlar os mercados nacionais, a fim de facilitar as exportações; querem controlar as principais fontes de fornecimento de matérias-primas; querem evitar a concorrência das empresas locais; querem ter acesso a inúmeras vantagens [...] querem aumentar os lucros com a exportação dos bens produzidos nas filiais.”

---

<sup>1</sup> Plano Marshall, ou Plano de Recuperação Europeia, foi um programa de ajuda econômica dos EUA aos países da Europa Ocidental após a II Guerra Mundial. Tinha como objetivo reconstruir economicamente os países europeus destruídos ou que sofreram perdas com a ocorrência da guerra.

Para Stal e Campanário (2010, p.2) os Investimentos Diretos Estrangeiros são recursos que as empresas utilizam nas estratégias de atuação mundial (fusões e aquisições, criação de unidades em outros países e financiamento entre matrizes e subsidiárias).

Contudo, a nível internacional, é reconhecida como válida a definição dada pelo Fundo Monetário Internacional (FMI) em 1993, que segue:

“Os investimentos efetuados com fim de adquirir um interesse duradouro numa empresa que exerce as suas atividades no território de uma economia diferente do investidor, com o objetivo de este ter um poder de decisão efetivo na gestão da empresa. As entidades ou grupos de entidades que efetuam os investimentos são chamados investidores diretos e as empresas nas quais os investimentos diretos são efetuados são designadas por empresas de investimento direto.”

De acordo com Pina (2013, p.4) o FMI considera IDE, o investimento no qual mais de cinquenta por cento do valor do empreendimento pertence ao capital estrangeiro ou mais de vinte e cinco por cento compete a um único investidor estrangeiro, sendo que o restante capital é partilhado entre os acionistas nacionais.

Nas palavras dos autores Ferreira, Reis e Serra (p.127), o IDE implica a posse e o controlo de uma empresa ou parte dela, num país estrangeiro, podendo ser realizado na construção de raiz de uma nova entidade, por exemplo, uma fábrica ou na aquisição de uma empresa já existente e ainda na constituição de uma *joint-venture* com uma empresa parceira.

Para Tolentino (cit.in Pina, 2013, p.4) o IDE é a aquisição por parte de uma entidade residente num determinado país com uma participação duradoura na economia de um outro país.

De acordo com Ferreira, Reis e Serra (2011, p.127) quando grandes empresas realizam investimentos estrangeiros tendem a transferir recursos e *know-how* para as filiais no estrangeiro. Contudo, essas transferências não sempre acontecem porque não são obrigatórias.

No momento em que, as empresas oferecem capital às filiais no exterior, esperam delas um retorno. Através desses financiamentos, o IDE torna-se uma forma alternativa de atingir os mesmos objetivos dos empréstimos internacionais. No entanto, o Investimento Direto Estrangeiro nem sempre é a principal opção escolhida pelas empresas para fazerem empréstimo (Krugman & Obstfeld, 2001, p.177).

Isso porque o IDE representa um fator de risco para a empresa que investe e, esse risco, pode

ser maior ou menor conforme alguns elementos, nomeadamente, a natureza do produto, os investimentos necessários, o país recetor, etc. (Ferreira, Reis e Serra, 2011, p.134)

Contudo, o que distingue o IDE de outros tipos de investimentos é o facto que esta operação implicar o controle da empresa sobre os ativos no exterior, aumentando a sua expansão.

Ferreira, Reis e Serra (2011, p.134) consideram que a importância dada atualmente ao IDE, deve-se ao enorme crescimento que teve nas últimas décadas, o qual ultrapassou o do comércio internacional; pois, o investimento estrangeiro resulta ser a operação, mas utilizada pelas empresas para entrar nas economias de outros países.

As razões que estão por detrás do aumento deste tipo de investimento são muitas. Ora, as empresas investem no estrangeiro porque querem expandir os seus mercados de atuação, obviamente também, porque querem ter acesso a recursos que não dispõem, como exemplo, matérias-primas, conhecimento, tecnologia, para depois utilizá-los como instrumentos de poder e controlo.

Recorrendo ao mesmo raciocínio Daniels, Radebaugh e Sullivan (2004, p.244) resumem em quatro objetivos as principais motivações que explicam o porque das empresas recorrerem ao IDE:

- Expansão das Vendas: Superar elevados custos de transporte, insuficiente capacidade doméstica de exportar, fracas economias de escala, barreiras de efeitos de país de origem (nacionalismo), baixos custos de produção no exterior;
- Aquisição de Recursos: Aceder a recursos e conhecimentos diferentes e/ou mais baratos, beneficiar de incentivos fiscais ao investimento;
- Minimização dos Riscos: Diversificação da base de clientes e fornecedores, impedir que os concorrentes ganhem vantagens;
- Objetivos Políticos: Influenciar outras empresas.

Fazendo referência a Nascimento (2008, p.12) o IDE é um investimento irreversível e permanente que traz ao país recetor determinados benefícios a nível económico, político e social.

Entre esses benefícios, como prova as afirmações de Medeiros, (cit.in Nascimento, 2008) aumentam as oportunidades de emprego nos diversos setores da economia, além de melhorar as condições laborais e os salários, melhora a qualificação dos trabalhadores, são

introduzidas novas práticas de gestão e tecnologias mais modernas, crescem as parcerias entre as empresas estrangeiras e nacionais (permitindo estas últimas expandirem os seus negócios) aumentam as receitas e melhora a balança de pagamentos do país de destino.

Deste modo, de acordo com Ferreira, Reis e Serra (2011, p.149), o IDE pode ter efeitos positivos, principalmente, em três aspetos:

- Transferência de recursos
- Balança de pagamentos
- Consumidores

A transferência de recursos por diversos aspetos. Em primeiro lugar, as empresas estrangeiras podem contribuir, trazendo novas práticas de gestão para as filiais, podendo também formar os trabalhadores e gestores locais. Na mesma senda, temos o capital que é outro recurso importante trazido pelas empresas nas economias locais junto a equipamentos tecnológicos mais modernos e avançados que também são introduzidos nas empresas locais através dos investimentos realizados.

Ferreira, Reis e Serra (2011, p.150) afirmam ainda existir benefícios na balança de pagamentos do país hospedeiro, sempre que os investimentos realizados são utilizados para produzir bens de exportação.

Quanto aos efeitos positivos do investimento estrangeiro nos consumidores, de acordo com os autores acima citados, a entrada do IDE gera competição entre as empresas locais o que leva as próprias empresas a melhorar sua gestão, organização e produção. Ou seja, os preços baixam e os consumidores saem ganhando (idem, p.151) pois, conseguem ter acesso a produtos e serviços mais baratos e de melhor qualidade.

Diversas teorias apontam o facto do investimento estrangeiro melhorar o bem-estar económico do país recetor. No entanto, outras defendem que o IDE traz também consequências negativas nestes mesmos países.

Bonaglia & Goldstein (cit.in Nascimento 2008, p.12-13) criticam o facto das tecnologias utilizadas nos países em vias de desenvolvimento serem, não raras vezes, mais antigas e obsoletas do que as utilizadas nos países de origem, também os autores denunciam o fenómeno *race to the bottom* a que os países recetores são induzidos, ou seja, para não perder

investidores externos, os governos nacionais oferecem as empresas estrangeiras inúmeras benesses, não dando importância a degradação do meio ambiente e a violação dos direitos humanos.

Para Nascimento (2008, p.13) “ a corrida desenfreada na atração do IDE – entre países e regiões – gera guerras de incentivos e escalada de subsídios ineficientes, resultando num desperdício de recursos.”

Eis o motivo que Ferreira, Reis e Serra (2011, p.151) esboçam três importantes custos do IDE para o país recetor:

- i. Há efeitos negativos para os produtores domésticos, porque as novas tecnologias, as técnicas de gestão e a formação de economias de escala trazidas pelas empresas estrangeiras pode levar à falência de muitas empresas locais.
- ii. Outra consequência negativa é relacionada com a balança de pagamentos, isso porque com a retirada de lucros e a execução de outras operações durante os anos, cria-se um débito.
- iii. O último efeito negativo apontado é a perda da soberania nacional dos Estados, particularmente os Estados mais fracos e vulneráveis. De fato, as empresas estrangeiras tendem a ter um forte poder de influência sobre certos governos locais os quais, na maioria das vezes, não conseguem fazer nada.

Por essa mesma razão, Mauro dos Santos (2002, p.141) declara que os países recetores de IDE devem inevitavelmente dispor de normas que regulem a concorrência, de modo a evitar ou pelo menos minimizar a dominação de economias maiores.

Entretanto, para aprofundar os efeitos do investimento na soberania nacional, optamos, mais à frente, por nos debruçar sobre o assunto com um capítulo dedicado à relação entre o Investimento Direto Estrangeiro e a Soberania dos Estados.



## 2. Formas de Implantação de Empresas no Exterior

De acordo com da Silva (2012, p.50) as empresas estrangeiras podem implantar-se no exterior através:

- ✓ Sucursais - simples representações que prestam um número de serviços limitados e não têm nenhum tipo de autonomia;
- ✓ Filiais - registada juridicamente como empresas nacionais e portanto têm algum grau de autonomia face à empresa-mãe. Este tipo de implantação permite as grandes empresas se adaptar facilmente aos mercados nacionais;
- ✓ *Joint-ventures* – associações de capital em que cada uma das empresas participantes não pode deter mais de 50% do capital total da empresa em questão;
- ✓ *Franchising* – este tipo permite o controlo de empresas no exterior sem recorrer à instalação de sucursais ou filiais;
- ✓ Absorção de empresas já existentes;
- ✓ Aquisição do controlo através da aquisição maioritária do seu capital.

A sucursal é um estabelecimento comercial ou industrial que opera na dependência da empresa-mãe, e que funciona como uma extensão local da mesma. Ou seja, a sucursal não tem personalidade jurídica distinta da “sociedade-mãe”, mas tem capacidade jurídica plena para celebrar contratos no âmbito das suas atividades.

A filial é aquele estabelecimento que representa a direção principal, contudo, sem ter poder deliberativo e/ou executivo. Pratica atos que tem validade no campo jurídico e obrigam a organização como um todo, porque este estabelecimento possui poder de representação ou mandato da matriz. Por esta razão, a filial deve adotar a mesma firma ou denominação do estabelecimento principal.

Como regra geral, a filial se encontra em dependência mais direta da sede, enquanto a sucursal é tida como estabelecimento com maior autonomia administrativa, direção a que se atribui a faculdade de decidir e operar com maior liberdade.

Em verdade, o que se percebe é que a sucursal tem categoria superior e posição hierárquica mais elevada que a filial e, em certas circunstâncias, com as próprias agências e filiais compõem um departamento regional.

Para Martins (2011, p.84) “Uma *joint-venture* consiste na participação de várias empresas no capital social de uma unidade económica juridicamente independente, dando assim origem à partilha do respetivo património, lucro e riscos do negócio”.

Esse tipo de colaboração destaca-se por ter independência jurídica em relação à empresa de origem e por partilhar a gestão, embora seja uma limitação ao nível de controlo de património e resultados.

De acordo com o autor, a *joint-venture* apresenta vantagens como o usufruto de economias de escala e incremento de sinergias, diminuindo os custos, reduz a dependência financeira externa, introduz novas técnicas de gestão e de organização e ainda, permite a entrada em novos mercados e a aquisição de novas tecnologias.

Entretanto, o *franchising* é “um tipo particular de licença ou de contrato de assistência, que se traduz num acordo, também conhecido por franquias” (Martins, 2011, p.82).

Uma empresa, nesse caso chamada “franchisador”, outorga outra sociedade, o “franchisado”, a explorar em totalidade e de acordo certas condições um produto, marca ou tecnologia em uma área específica. Logo, o franchisado é autorizado a operar utilizando a reputação e a técnica do franchisador (idem).

### **3. A Competição Internacional pelo Investimento**

Diversos países, com dificuldades para financiar sua própria economia, tem buscado atrair capital estrangeiro para desenvolver atividades produtivas em seus territórios.

“O investimento internacional é necessário para suprir a demanda por capital, novas tecnologias, bens e serviços que empresas locais não oferecem em quantidade, qualidade ou valores adequados ao bem-estar dos cidadãos nacionais.” (Simões, 2010, p.73)

A falta de recursos financeiros obriga os Estados a competir entre si para atrair investimento estrangeiro.

Nas últimas décadas, essa competição tornou-se tão agressiva, na medida em que, os países estão, cada vez mais, dispostos, a fazer o que for necessário para atrair o maior número de investidores dentro das suas fronteiras.

Para atrair mais IDE os governos tendem a liberalizar a entrada de investimento e a realizar políticas de promoção do mesmo dentro do território nacional (Piva, 2005, p.12).

Quando um país apresenta determinadas condições como materiais mais baratos (matérias-primas, mão-de-obra, infraestrutura, etc...), novos mercados consumidores, legislação ambiental e tributária favorável, entre outros, as empresas estrangeiras sentem-se mais seguras em instalar filiais naquele território (Machado, 2010, p.9).

De acordo com Andreff (2001, p.121), já nos anos 80, instrumentos de políticas liberais foram implementados pelos Países em Transição (PET)<sup>2</sup> e pelos países em vias de desenvolvimento (PVD) de orientação socialista. Esses instrumentos serviam para incentivar as empresas estrangeiras a investir em seus territórios.

Conforme o autor explica, essas medidas eram as isenções fiscais, a amortização acelerada, as concessões aduaneiras, as bonificações de juros e os prémios de desenvolvimento regional, o fornecimento de infraestruturas públicas, a liberdade de implantação em qualquer setor com percentagem desejada de controlo de capital, a livre transferência de lucros e de dívidas e a proteção dos direitos de propriedade privada.

---

<sup>2</sup> Os PET são os antigos países socialistas que adotaram a economia planificada e hoje estão implementando a "Economia de Mercado". Faziam parte deste grupo a República Tcheca, Eslovênia, Hungria, Polónia, Croácia, Romênia, Bulgária, Letónia, Lituânia, Estónia, entre outros.

No entanto, os países recetores, que eram no essencial, países em vias de desenvolvimento, reduziram e eliminaram determinadas barreiras ao investimento estrangeiro, de modo a garantir uma maior entrada de investidores dentro das suas fronteiras (Bergsman & Shen, 1995, p.6).

Com o mesmo raciocínio, Andreff (2001, p.123) reforça que o período em apreço coincide com uma conjuntura em que a procura era maior do que a oferta, ou seja, haviam mais países a precisar de investimentos do que empresas estrangeiras prontas a realizar IDE. Por esta razão, essas últimas tinham poder de seleção e estavam aliadas ao mercado mundial de capitais, enquanto, os Estados, ao contrário, tinham, em primeiro lugar, que concorrer e lutar entre si para atrair IDE e após conseguir os investimentos, tinham que oferecer vantagens e garantias às empresas instaladas em seus territórios.

Nos anos 90, com o acelerar do processo da globalização (como consequência do fim da guerra fria e da vitória do modelo liberal), quase todos os países do mundo adotaram políticas sistemáticas de atração de IDE, entre essas medidas encontramos a privatização, atração das tecnologias e dos laboratórios de investimentos estrangeiros e políticas de formação e educação de pessoal qualificado (Andreff, 2001, p.123).

O autor também afirma que nesse período, a procura de países para investir tornou-se tão “solúvel e sofisticada” que os estados recetores começaram a oferecer vantagens para atrair a atenção das empresas estrangeiras. Aspectos como mão-de-obra qualificada, infraestruturas, comunicações rápidas, além de construir um ambiente de negócios favorável para acolher empresas estrangeiras, tornaram-se condições imprescindíveis para garantir a entrada de IDE (idem, p.124).

A verdade é que a presença de empresas em territórios estrangeiros gerou uma competitividade sem controlo. Para os Estados, a política de atração de IDE tornou-se também algo a longo prazo que precisava de maiores estratégias a nível global.

Quanto a essa crescente competição internacional para atrair IDE, da Silva (2012, p.52) chega a seguinte conclusão

“Vários são os países que se sentem atualmente muito atraídos pelas vantagens oferecidas pelas multinacionais, empresas portadoras da modernidade, de extraordinária capacidade tecnológica, de grandes recursos financeiros e de criação de empregos qualificados. Por isso, nos últimos anos tem-se assistido a uma crescente luta visando atrair os investimentos das multinacionais. As próprias Nações Unidas, que durante muitos anos não viram com muito bons olhos as

atividades destas empresas, aconselham hoje, portanto, os Estados membros a criar as condições para atrair os seus investimentos.”

No entanto, sendo que, a falta de capital, tecnologias, bens e serviços tende a ser maior nos países poucos desenvolvidos, estes tem vindo a competir mais acentuadamente entre si para atrair investimentos estrangeiros (Simões, 2010, p.73).

De acordo com o autor supracitado, o governo de qualquer país em desenvolvimento deve ter como prioridade estimular a entrada do maior número possível de investidores estrangeiros que possam ajudar no desenvolvimento da economia nacional.

Como já mencionado, entre as medidas utilizadas para captar investimentos estão os benefícios. Esse tipo de instrumento resulta ser eficaz para assegurar a permanência dos investidores no país recetor além de garantir o aumento dos investimentos.

“Ressalte-se que tais benefícios não se resumem à renúncia fiscal. Em algumas situações há a contribuição direta de recursos públicos na tentativa de captar novos investimentos.” (Mauro dos Santos, 2002, p.142)

Segundo Piva (2005, p.46) nos últimos anos a utilização de incentivos tornou-se ainda mais frequente no cenário económico internacional.

A UNCTAD (1996) divide em três categorias principais os incentivos governamentais à tração do IDE: incentivos financeiros, fiscais e outros (como por exemplo preferências ou vantagens de mercado).

Na visão de Piva (2005) os países desenvolvidos tendem a utilizar mais os incentivos financeiros, enquanto os países em desenvolvimento adotam geralmente incentivos fiscais.

Dentro do fenómeno de competição global pela atração de IDE, existem também disputas regionais e locais (dentro de um mesmo país), que estimulam ainda mais o oferecimento de incentivos às empresas estrangeiras.

Contudo, os incentivos não são os únicos instrumentos utilizados para captar investimentos.

Muitos países do Terceiro Mundo, adotam outras medidas económicas e políticas como baixos custos da mão-de-obra e leis laborais mais flexíveis.

Segundo Boyer & Drache (1997, p.97) são as próprias empresas estrangeiras que exercem uma certa pressão sobre os países, de modo, que esses introduzam políticas mais abertas e favoráveis à liberdade de ação das empresas no campo das normas do mercado de trabalho.

Principalmente países do Leste Asiático e da América Latina receberam, anos atrás, grandes fluxos de IDE porque ajustaram suas estratégias para acompanhar a globalização e o desenvolvimento económico (Bergsman & Shen, 1995, p.7).

Para garantir a entrada de investimentos, de acordo com Bergsman & Shen (1995, p.7) esses países tiveram que melhorar técnicas de gestão, garantir o treinamento na indústria, apostar na formação dos trabalhadores, e principalmente, acompanhar os avanços tecnológicos das empresas instaladas em seus territórios.

Alguns desses países basearam seu desenvolvimento na exportação de bens manufaturados com alto coeficiente de mão-de-obra para os países industrializados. De fato, os autores Bergsman & Shen, explicam que diante da forte competitividade global para atrair investimentos, a mão-de-obra não deve ser somente barata, mas deve ser também altamente qualificada e produtiva.

A autora Piva (2005, p.9) cita outro elemento que causa uma forte competição internacional para captar investimentos externos, o surgimento de Zonas de Processamento de Exportação (ZPE)<sup>3</sup> que, ao conceder vantagens no âmbito regulatório, reduzem os custos de investimentos das empresas (em alguns casos tais vantagens podem significar o relaxamento de padrões trabalhistas ou ambientais).

As empresas estrangeiras procuram nos países recetores, essencialmente, bastante flexibilidade e altas capacidades produtivas, de modo a garantir a produção de bens e serviços de boa qualidade. Logo, os investidores estrangeiros buscam os países que apresentam as condições mais favoráveis a esses tipos de operações (Bergsman & Shen, 1995, p.7).

Os países que atraíram consideráveis fluxos de IDE só conseguiram isso porque reformularam suas políticas de comércio para poderem fazer face às pressões da concorrência internacional. Todos os países que precisam de financiamento devem estar dispostos a implementar amplas reformas económicas internas a fim de incentivar o desenvolvimento do setor privado (idem).

---

<sup>3</sup> As ZPE são áreas de livre comércio com o exterior, destinadas à instalação de empresas voltadas para a produção de bens a serem comercializados no exterior, sendo consideradas zonas primárias para efeito de controle aduaneiro.

Mesmo existindo uma forte competição global para atrair investimento, muitos países assinaram acordos comerciais (bilaterais ou regionais), como uma tentativa de aumentar os fluxos de IDE nos seus territórios (Piva, 2005, p.10).

Nota-se que quando países desenvolvidos e países em vias de desenvolvimento estão negociando acordos comerciais ou de investimentos, os primeiros são tanto realizadores quanto recetores de IDE, e, no entanto, os segundos são principalmente recetores de IDE.

O fato é que, países menos desenvolvidos não constituem a origem das maiores empresas multinacionais (com algumas exceções) e dependem fundamentalmente da presença delas para alcançar certo nível de crescimento económico, o que leva esses países a ter maior necessidade de atrair investimentos dentro das suas fronteiras.

Contudo, essa situação torna os interesses envolvidos bastante complexos e por vezes conflituosos.

#### **4. O Investimento Direto Estrangeiro e a Soberania dos Estados**

A relação entre o IDE e a soberania dos Estados é uma relação bastante complexa.

Aliás Moreira (2016, p.391) instiga que entre as empresas que realizam investimentos no exterior e os Estados recetores existe uma relação de conflito porque essas entidades minam fortemente a autoridade e o poder estatal.

Na mesma linha de pensamento, existem diversas teorias as quais defendem que a presença de empresas estrangeiras causa uma perda da soberania nacional, umas vezes de forma direta outras vezes indireta (Carbaugh, 2004, p.351).

São muitas as situações onde essas entidades utilizam o seu poder de influência para ter vantagens na hora de exportar bens ou capitais para o exterior.

Na verdade, “Os interesses económicos passam por vezes à frente dos interesses políticos, ou até que o político se sujeita à vontade dos atores económicos” (Norel, 2004, p.456).

Num mundo no qual as economias nacionais são interdependentes e os fatores de produção são móveis, a possível perda de soberania nacional muitas vezes é encarada como um custo necessário sempre que o investimento direto resulta no controle estrangeiro das instalações produtivas (Carbaugh, 2004, p.351).

Na opinião da autora Ribeiro (2010, p.21) o surgimento do Direito Internacional do Investimento, na primeira metade do século XX, deu novas interpretações ao conceito de soberania, no sentido de que, o Estado, ao regular determinados setores da economia, deve respeitar tratados multilaterais, bilaterais e os costumes internacionais sobre investimentos.

Antes de tudo, o Direito Internacional do Investimento é “um conjunto de *standards* emanados do Direito Internacional Económico e princípios e regras específicas, incorporando-se eventualmente as leis dos países hospedeiros” (Dolzer, 2008 cit.in Ribeiro, 2010, p.11).

A autora vai mais longe e afirma que esse direito foi criado para regular as relações entre os investidores e os Estados hospedeiros de investimentos.

Mesmo com as imposições do Direito Internacional do Investimento, os Estados recetores podem utilizar instrumentos de defesa contra o investimento estrangeiro. Pois, podem, por



exemplo, proceder à nacionalização das firmas estrangeiras, mesmo sendo essa uma medida extremamente forte que pode levar a diversas situações de conflito (da Silva, 2012, p.53).

“A nacionalização consiste, basicamente, em uma decisão discricionária e automática do Estado (ou outro ente de direito público) de transferência de propriedade ao seu domínio. Normalmente, tem inspiração em motivos políticos, econômicos ou sociais, e não se confunde com ato confiscatório, de caráter punitivo.” (Ribeiro, 2010, p.21)

Hurtado (1997, p.563) cit.in Ribeiro (2010, p.22) chega a conclusão que a soberania pode prejudicar a entrada de investimentos em um determinado Estado hospedeiro. Contudo, desde que surgiram as organizações internacionais, as empresas estrangeiras, as instituições supranacionais e os blocos económicos, entre outros atores não-estatais, “busca-se a coexistência das soberanias de forma harmoniosa”.

Para Celso Mello (2000, p.425) cit.in Ribeiro (p.22) a interpretação do conceito de soberania mudou no tempo e no espaço, tanto que hoje, o termo é encarado no seu sentido relativo, ou seja, como um conjunto de competências que os Estados possuem, mas que está limitado à ordem internacional.

“O Estado se encontra direta e imediatamente vinculado e subordinado ao Direito Internacional Público, sendo o seu poder cada vez menor, tendo em vista a internacionalização da vida económica, social e cultural.” (idem)

Segundo Dallari (1981, p.115) muitos autores têm debatido sobre a possibilidade do Estado exercer efetivo controle sobre a atuação das empresas estrangeiras em seus territórios.

O autor explica que muitas vezes as empresas, na hora que se encontram instaladas em um país para realizar investimentos, conseguem “burlar” a ação do poder soberano. Esse comportamento é constantemente visível em matéria de política tributária, mais especificamente, na hora que é os lucros são remetidos para o exterior.

Os Estados, do outro lado, tendem a reagir com a imposição de sanções que vão de acordo com a legislação nacional.

Dallari esclarece,

“Isso parece fácil, mas o que normalmente ocorre é que as empresas multinacionais, sobretudo quando operam em Estados de menor nível de desenvolvimento, estão muito melhor aparelhadas para a defesa de seus interesses do que o próprio Estado. E então, tanto através de veículos legais, quanto através de meios extraleais, a empresa multinacional cria obstáculos à ação soberana do

Estado, ficando a soberania como um poder teoricamente superior mas praticamente ineficaz.” (Dallari, 1981, p.115)

Efetivamente, países pobres, com poucos recursos e com capacidade económica muito limitada, não têm os meios necessários para enfrentar o poder desses gigantes económicos. Para trazer mais investimento estrangeiro dentro dos seus territórios, os Estados são obrigados a renunciar a parte da sua soberania.

Da Silva (2012) considera que a única forma possível para controlar a atividade das empresas estrangeiras é ajustando ao mesmo tempo todas as leis fiscais e permitindo um desenvolvimento mais justo e equilibrado de modo a evitar situações de privilégio onde os Estados mais fracos ficam prejudicados.

Decerto, a soberania continua sendo um elemento que assegura a superioridade do Estado sobre qualquer outro poder no âmbito de seu território (Dallari, 1981, p.119). As empresas não conseguem agir sempre como querem ficando por vezes dependentes da soberania nacional.

Na opinião de Dallari, são os Estados mais fracos que devem proteger sua soberania enquanto são os mais procurados pelas empresas estrangeiras para realizar investimentos. Nesse caso, a soberania nacional representa um meio de defesa importante contra a ação das empresas estrangeiras.

Um problema que segundo o autor supracitado se relaciona à relação da soberania dos Estados e a ação das grandes empresas é a resolução dos conflitos entre os diversos atores internacionais. Para já, Dallari condena, como outros, a falta de um tribunal específico que possa apreciar os conflitos envolvendo empresas estrangeiras, ademais, reconhece que à inexistência de uma legislação específica sobre as empresas, gera situações bastantes complexas.

Um exemplo disto verifica-se quando as empresas estrangeiras celebram contratos com os Estados e depois procuram afastar a competência dos Estados que menos representam seus interesses. Daí surgem uma série de conflitos, pois, de um lado estão os Estados que querem que a matéria em questão fique no âmbito de sua competência e do outro estão as empresas, querendo desviar a competência para um Estado que lhe seja mais favorável (Dallari, 1981, p.117).

“A solução sempre buscada e sempre preferida, tanto nos conflitos com os poderes públicos, quanto nos conflitos com grupos privados, é a solução por via de negociação, ficando à margem o poder soberano do Estado” (idem).

Na visão de Dallari, a “indefinição jurídica” das empresas estrangeiras cria vários constrangimentos à ação soberana dos Estados. Logo, é de interesse dos Estados que se chegue a uma clara definição da situação jurídica das empresas multinacionais; pois, sem essa definição jurídica, os Estados não conseguem fazer valer o seu poder soberano.

Contudo, essa clarificação jurídica interessa também às próprias empresas, que terão dessa maneira uma possibilidade de atuação mais definida, mais clara e menos arriscada.

Mesmo existindo uma relação conflituosa entre a ação das empresas e o poder dos Estados, os autores Stopford e Strange (1991) cit.in Guedes (2003, p.27) explicam que com as mudanças estruturais na esfera tecnológica, financeira e política, os dois atores internacionais são hoje obrigados a cooperar para proteger seus interesses. Portanto, além dos Estados negociarem entre si, eles precisam negociar com as empresas, que à sua volta necessitam de alianças comerciais para enfrentar os desafios do mercado global.

Ao analisar o processo de negociação e barganha entre Estados e empresas, os autores chegaram a conclusão de que

“Os governos, como um grupo, perderam poder de barganha para as grandes empresas. Mais especificamente, Estados controlam acesso ao território e a mão-de-obra vivendo naquele território. Empresas controlam capital e tecnologia, ou ao menos têm melhor acesso a ambos. O aumento da importância de capital e tecnologia na economia contemporânea resulta que as empresas, como um grupo, elevaram seu poder de barganha.” (Stopford e Strange, 1991 cit.in Guedes, 2003, p.28)

Há a percepção de que os Estados estão a desempenhar um papel menor, secundário e mesmo apagado em casos extremos, em relação a recém-descoberta confiança agressiva do mercado global.

Na opinião de Boyer & Drache (1997, p.96) “Os Estados parecem reagir em vez de agir e serem conduzidos em vez de conduzirem”. Nestas circunstâncias, a empresa globalmente orientada está em vias de se tornar a principal organização a “governar”, a economia mundial, com o apoio do Estado nacional.

Quanto a isso, Susan Strange cit.in Soares (2018, p.3) reconhece que “as forças impessoais do mercado – impulsionadas pelas corporações transnacionais, pela alta finança, pelo

comércio internacional e pelas políticas estatais de desregulação económica – são atualmente mais poderosas que os Estados, a quem supostamente a autoridade política suprema pertenceria”.

Nos últimos anos, os mercados tornaram-se os mestres dos governos em diversas áreas, enquanto, os Estados perderam parte da sua autoridade e foram obrigados a retirar-se no atendimento a demandas da sua população, pressionados pelos imperativos da competitividade económica (Soares, 2018, p.3).

Em suma, não existem dúvidas de que as empresas estrangeiras têm vindo a posicionar-se como atores decisivos e determinantes nas relações internacionais. Essa situação tem, de fato, colocado em risco o poder e a influência dos Estados.

## **5. O Controlo das Multinacionais e a Problemática da Regulamentação**

De acordo com da Silva (2012, p.54), desde que as empresas estrangeiras se tornaram verdadeiros poderes privados transnacionais, representam um grande desafio para os Estados e os outros atores globais.

Os Estados mostram-se quase sempre incapazes de controlar e limitar o poder das empresas estrangeiras, revelando-se igualmente fracos e impotentes frente às imposições desses gigantes económicos em diversas ocasiões.

Contudo, os países dependem muito dessas empresas para alcançar objetivos próprios e para conseguir influenciar, de diversas formas, os outros Estados.

Os sindicatos, em particular, tentaram de várias formas conter o domínio das grandes empresas. São várias as organizações contra a expansão das empresas estrangeiras porque associam as suas atividades económicas ao surgimento dos problemas sociais, dos salários baixos e a falta de condições de trabalho adequadas nos países hospedeiros.

Essas questões são diretamente ligadas à organização do mercado de trabalho e à estabilidade social, portanto, representam uma preocupação fundamental para as organizações sindicais (da Silva, 2012, p.55).

Mesmo tentando reduzir a ação e o domínio das firmas estrangeiras, os sindicatos pouco têm alcançado, na prática, para conseguir esse desiderato. Primeiramente porque são organizações mais de caráter ideológico, pois, funcionam como centros onde são partilhadas ideias e opiniões, e de seguida porque nos países em vias de desenvolvimento, que são o alvo principal das grandes empresas, a questão sindical ainda carece de expressão e mobilidade (idem).

Controlar as empresas estrangeiras a nível internacional resulta ser uma tarefa extremamente difícil e complexa. Desde o início, a problemática da sua regulamentação levou ao surgimento de diversos confrontos de poderes.

Para compreender a regulamentação internacional das atividades das empresas estrangeiras parece oportuno começar pelo tratamento jurídico que atualmente lhe é reservado pelo Direito Internacional.

De acordo com Kawamura (2012, p.97), no plano internacional, o reconhecimento da personalidade jurídica a outros sujeitos diferentes dos Estados criou desde sempre discussões e polémicas. Anos atrás, os Estados eram os únicos sujeitos de Direito Internacional reconhecidos legalmente e portanto somente eles podiam apelar-se a tribunais ou Cortes de Justiça Internacionais, contrair direitos e obrigações no âmbito internacional, gozar de imunidades e privilégios diplomáticos nas jurisdições de outros Estados e fazer-se representar em Organizações Internacionais.

Hoje, o Direito Internacional reconhece outros sujeitos e a doutrina vem gradualmente desenvolvendo as bases teóricas para a revisão e ampliação daqueles que estariam submetidos a determinados direitos e deveres internacionais.

Segundo a autora inglesa Higgins (1991) cit.in Kawamura (2012, p.101)

“ [...] o Direito Internacional consiste em um sistema particular e dinâmico de tomada de decisões, no interior do qual existe grande variedade de participantes, cada qual tendo interesses próprios, apresentando inúmeras alegações que ultrapassam as fronteiras dos Estados, com a finalidade de maximizar os valores que fundamentam suas respetivas posições. Nesse modelo, assim, não existiriam “sujeitos” nem “objetos”, apenas participantes. Os particulares seriam participantes, ao lado de Estados, das Organizações Internacionais, empresas transnacionais e também das Organizações não-Governamentais – ONGs privadas.”

Contudo, a doutrina internacionalista clássica ainda não considera às empresas estrangeiras como sujeitos de Direito Internacional e, portanto, não podem ser entidades jurídicas

reconhecidas com instrumentos legais próprios. Elas são definidas como um “ [...] complexo de sociedades de diversas nacionalidades sujeitas a diferentes leis, mas interligadas entre si constituindo uma unidade econômica definida e clara, perfeitamente identificável ” (Magalhães cit.in Kawamura, 2012, p.101).

As grandes empresas, logo, não podem solicitar ou pedir a intervenção da Corte Internacional de Justiça ou de Organizações Internacionais, como a Organização Mundial de Comércio (OMC) de forma própria. Os Estados devem estar sempre presentes quando os tribunais internacionais são chamados para resolver litígios internacionais (Kawamura, 2012, p.102).

Segundo Rezek (p.145) cit.in Kawamura (p.103), as firmas estrangeiras não detêm personalidade jurídica de Direito Internacional, porque não produzem sozinhas leis internacionais e nem possuem qualquer tipo de relação direta e imediata com essas normas.

Kawamura (2012, p.103) explica que por não terem a competência e autorização para exercer determinadas funções em nome próprio, as empresas estrangeiras também não podem ser responsabilizadas diretamente, a nível internacional, pelos danos que podem causar aos Estados e/ou a outros atores. O autor fornece o exemplo da proteção e preservação ambiental, cuja obrigação ficaria sujeita aos sistemas jurídicos nacionais vigentes dos países direta ou indiretamente envolvidos.

“Do lançamento de dióxido de carbono na atmosfera pela queima de combustíveis fósseis além do derramamento de óleo nos mares, lagos e oceanos, decorrente de sinistros com navios cargueiros ou plataformas petrolíferas até acidentes em reatores nucleares, que espalham elementos radioativos pelo ambiente, as pessoas jurídicas de direito privado eventualmente responsáveis não estariam sujeitas a um único ordenamento jurídico, consistente, uniforme, eficaz e reconhecido pela maioria da comunidade internacional, mas a vários sistemas jurídicos, que poderiam inclusive tratar o tema de forma contraditória.” (idem)

Em suma, as empresas estrangeiras não podem ser responsabilizadas porque não lhes é reconhecida sua titularidade que permite o exercício de qualquer direito e obrigação, pois apenas o Estado “ [...] vitimado por alguma forma de dano — causado diretamente a si, ao seu território, ao seu patrimônio, aos seus serviços, ou ainda, à pessoa ou aos bens de particular que seja seu súdito — tem a qualidade de invocar a responsabilidade do Estado faltoso” (Rezek, p.266 cit.in Kawamura, 2012, p.103).

Daí que, a necessidade de criar um estatuto internacional das empresas estrangeiras tornou-se cada vez mais importante.

As próprias empresas foram as primeiras a tentar uma regulamentação, através a criação de normas de conteúdo social. Esses regulamentos não tratavam nem de questões comerciais internacionais, e nem substituíam a legislação internacional e nacional sobre tais matérias, de acordo com Cardoso (2003, p.88), cit.in Kawamura (2012, p.104), eram uma “ [...] resposta à indefinição e à reticência ao tratamento do tema na esfera das organizações internacionais”.

As grandes firmas começaram a utilizar determinados códigos de conduta que estabeleciam quais os comportamentos corretos a serem adotados. Eram “ [...] compromissos voluntariamente assumidos por companhias, associações ou outras entidades para promover padrões e princípios para a conduta de atividades empresariais no mercado” (Wick, 2001 cit.in Kawamura, p.104).

De acordo com Kawamura (2012), os códigos, representavam a política das empresas frente determinadas questões, e serviam para orientar os funcionários das empresas instaladas em suas sedes, filiais e subsidiárias, fornecedores e intermediários.

Desde que as empresas começaram a ter uma grande influência nas relações económicas internacionais, a comunidade internacional começou a desenvolver uma série de recomendações voluntárias para regular a conduta dessas sociedades que atuavam nos países recetores. (Winter e Wachowicz, p.11).

“A própria Organização Internacional do Trabalho (OIT), por sua estrutura tripartite, desenvolve atividades referentes à conduta das empresas transnacionais desde a metade da década de sessenta. Em novembro de 1977, a OIT adotou a Declaração Tripartite relacionada aos Princípios das Empresas Multinacionais e Políticas Sociais. Essa declaração tem como objetivo estabelecer recomendações e princípios voluntários para servir como guia às empresas multinacionais. Esses princípios estabelecem condições de trabalho, salários adequados, livre associação etc. O objetivo dessa declaração é encorajar a contribuição positiva que empresas multinacionais podem fazer para o progresso social e económico.” (Menezes cit.in Winter e Wachowicz, p.12)

Segundo Winter e Wachowicz, o Conselho Económico e Social (Ecosoc) da ONU realizou, em 1973, estudos sobre as atividades, natureza e o impacto das empresas estrangeiras no processo de desenvolvimento. O mesmo Conselho criou, em 1974, a Comissão das Sociedades Multinacionais que elaborou um Código de Conduta para as empresas.

Entre os objetivos deste código estavam: estabelecer medidas mandatárias ou voluntárias para encorajar o desenvolvimento dos planos e objetivos dos países onde elas estavam estabelecidas, facilitar a cooperação com e entre os Estados em questões relacionadas às

empresas transnacionais, e aliviar dificuldades relacionadas com a natureza internacional dessas empresas nos países em que elas estavam situadas. O código chegou a ser enviado para a Assembleia Geral da ONU, contudo nunca foi adotado (idem).

A Organização de Cooperação e de Desenvolvimento Económico (OCDE) aprovou em 21 de junho de 1976, um documento denominado “Declaração sobre Investimento Internacional e Empresas Multinacionais”, que, em síntese, estabelecia: os princípios diretivos sobre a intenção das empresas transnacionais; o tratamento nacional, ou seja, qual o regime jurídico resultante da aplicação da mesma regra jurídica de Direito interno à empresa nacional e à empresa transnacional; e os estímulos e obstáculos ao investimento internacional (Carreau, 1998, p.38-40 cit.in Kawamura, p.106).

Esse documento servia para proteger os investidores internacionais contra a discriminação e expropriação dos governos dos países em que atuavam (idem).

Desde sempre existiram atritos entre Estados recetores e empresas estrangeira. Com a “Declaração sobre Investimento Internacional e Empresas Multinacionais” os Estados tinham que reservar às empresas estrangeiras o mesmo tratamento que ofereciam às empresas locais, no entanto, as firmas estrangeiras não podiam intrometer-se nas questões políticas e administrativas dos países que as hospedavam, tinham que respeitar todas as leis sobre a concorrência e com frequência tinham que tornar públicas as suas contas e atividades (da Silva, 2012, p. 54).

De seguida, foi criado, sempre pela OCDE, um código, chamado “Diretrizes para Empresas Multinacionais”, utilizado para regular a conduta das empresas e para garantir que, em qualquer situação, certos princípios fossem respeitados. Entre eles encontramos a questão de direitos humanos, divulgação de informações, mão-de-obra e meio ambiente (Kawamura, 2012, p.106).

Mesmo quando, as empresas estrangeiras desenvolveram seus próprios códigos de conduta, as Diretrizes da OCDE sempre constituíram o regulamento mais amplo e multilateralmente adotado (Kawamura, 2012, p.107).

Este documento é importante porque trata de

[...] recomendações sobre o abuso de direitos humanos e responsabilidade da empresa para suas cadeias de suprimentos, tornando-as o primeiro acordo intergovernamental nesta área. As Diretrizes estabelecem que as empresas devem respeitar os direitos humanos em todos os países em que operam. As empresas também devem, por



exemplo, respeitar as normas ambientais e trabalhistas, e dispor de processos de due diligence nos locais para garantir que isso aconteça. Incluem questões como o pagamento de salários decentes, o combate à corrupção e extorsão, e na promoção do consumo sustentável. (Novas Diretrizes da OCDE para proteção aos Direitos Humanos e ao Desenvolvimento Social, Kawamura, 2012, p.107)

Em 1999, na reunião do Fórum Económico Mundial, o Secretário-geral da ONU, Kofi Annan, propôs aos empresários internacionais a criação do Global Compact. Esse projeto servia para unir as empresas com as agências especiais da ONU de modo que trabalhassem juntas nas áreas de direitos humanos, trabalho, meio ambiente e anticorrupção. O Global Compact foi criado principalmente para avançar a responsabilidade empresarial das empresas, fazendo com que elas coletivamente fossem partes da solução dos desafios da globalização (Winter e Wachowicz, p.13).

De acordo com os autores Winter e Wachowicz (p.13), a única área onde foram estabelecidas normas de origem não voluntárias, para as empresas estrangeiras no plano internacional, foi à dos direitos humanos.

Em 2003, a Subcomissão da ONU para a Promoção e Proteção dos Direitos Humanos aprovou as normas de responsabilidade das corporações multinacionais e outras empresas comerciais com o objetivo de promover e proteger sempre esses direitos (idem).

Essas normas não eram de natureza voluntária, contudo, não tinham o status de tratado (*hard law*)<sup>4</sup>, más sim, status de normas *soft law*<sup>5</sup>, podendo ser vistas, primeiramente, como recomendações.

Para Winter e Wachowicz (p.14) as normas representavam o primeiro passo para que as empresas estrangeiras fossem responsabilizadas pelos seus atos.

A criação de instrumentos de regulamentação, porém, não foi suficiente para conter às atividades das firmas estrangeiras de forma eficiente. Isso porque, “os códigos de conduta são apenas intenções — inclusive fictícias — para atender determinadas reivindicações locais de determinados grupos de interesse ou setores organizados da sociedade (sindicatos,

---

<sup>4</sup> Hard power (em português, poder duro ou 'potência coercitiva') é um conceito usado pela vertente realista das relações internacionais e designa a capacidade de um corpo político (geralmente, um Estado) de influenciar ou exercer poder sobre o comportamento de outro, mediante o emprego de recursos militares e/ou econômicos.

<sup>5</sup> Soft power (em português, poder brando, poder de convencimento ou poder suave) é uma expressão usada na teoria das relações internacionais para descrever a habilidade de um corpo político - um Estado, por exemplo - para influenciar indiretamente o comportamento ou interesses de outros corpos políticos por meios culturais ou ideológicos.

partidos políticos, organizações não governamentais, grupos de consumidores e outros movimentos sociais) ” (Kawamura, 2012, p. 107).

Os documentos que foram mencionados não preveem o uso da força para impor o respeito das suas regras, no entanto, segundo o autor da Silva (2012, p.54), é sempre melhor ter princípios que indicam qual é o comportamento mais correto, do que, não ter nenhum tipo de mecanismo de controlo.

Concluindo, a presença de códigos de conduta é fundamental porque, dessa maneira, as empresas dispõem de menor liberdade de ação; pois, sabem que atitudes desonestas podem levar a consequências de diversos tipos, como o pagamento de sanções.

## **6. O Investimento Direto Estrangeiro, o Neoliberalismo e a Globalização**

De acordo com Oliveira (2003) cit.in Dornelles (2009, p.26) “A evolução do comércio, em nível global, provocou a abertura dos mercados, sendo constatado no pós-guerra o início de uma intensa rede mundial de relações comerciais entre os países e entre as mais diversificadas regiões dos continentes.”

Foi somente depois da Segunda Guerra Mundial que o investimento estrangeiro tornou-se importante. Na época, contudo, os países em desenvolvimento não recebiam muitos investimentos, primeiramente, devido à vontade dos EUA em ajudar a promover e reconstruir a Europa no pós-guerra e de seguida porque as economias menos desenvolvidas começaram a adotar políticas protecionistas (Dornelles, 2009, p.26).

Segundo Dornelles (2009, p.26) a partir da segunda metade do século XX, dentro da sociedade internacional, temos dois fenómenos importantes: em primeiro lugar, o acelerar do processo da Globalização e depois, o surgimento de novos atores internacionais.

Giddens (1990, p.64) cit.in Santos (2002) define a globalização como “a intensificação de relações sociais mundiais que unem localidades distantes de tal modo que os acontecimentos locais são condicionados por eventos que acontecem a muitas milhas de distância e vice-versa”.

São várias as teorias acerca do fenómeno da globalização, algumas estão a favor deste processo e reconhecem que graças a globalização o mundo se tornou mais rápido e moderno, enquanto outras associam este fenómeno ao surgimento dos maiores problemas globais, como a pobreza, a poluição ambiental, a fome, as doenças etc.

“O fenómeno da globalização suscita reações contraditórias, para uns representa a extensão dos valores democráticos e da prosperidade humana a nível mundial, para outros, significa o domínio invasivo das multinacionais e da tecnologia triunfante que conduz a um mundo desumanizado e a uma crescente desigualdade económica e social” (Soares, 2018).

Os críticos da globalização veem a expansão do mercado comercial e financeiro global, trazida por empresas estrangeiras e pela internacionalização das sociedades capitalistas, como uma real ameaça ao poder do Estado-Nação.

Kinichi Ohmae (1996) cit.in Soares (2018, p.2), na sua obra, “O fim do Estado-Nação”, descreve a globalização como um processo de integração económica, regional e global, que tornou as fronteiras nacionais irrelevantes nas decisões sobre alocação de recursos.

De fato, o nacional, mesmo continuando sendo de extrema relevância, já não é mais o principal poder que lida com as áreas de desenvolvimento científico, inovação tecnológica e crescimento socioeconómico.

Com o fenómeno da globalização surgiram novos poderes e atores internacionais: as multinacionais, as ONGs e OIGs, a igreja, os partidos políticos, as prefeituras, os indivíduos incluindo também os terroristas, traficantes internacionais, máfias e outras entidades que operam de forma transnacional (Sarfati, 2006, p.38).

As relações entre esses atores são chamadas “relações transnacionais” e Kappen (1995, p.3) cit.in Sarfati (2006, p.39), define essas relações como “interações regulares através das fronteiras nacionais em que ao menos um ator é um agente não-estatal ou não ópera em nome de um governo nacional ou uma organização intergovernamental.”

Keohane e NYE (1971) cit.in Sarfati (2006, p.40), deram exemplos de como as relações transnacionais afetam totalmente as relações internacionais.

Surgem novas atitudes e preocupações, como no caso do interesse ecológico levado por grandes organizações, como o *Greenpeace* e o WWF (*World Wide Fund for Nature*); aumenta, também, a dependência dos Estados face à comunicação internacional, à ajuda humanitária ou aos arranjos comerciais internacionais e gera-se uma interdependência entre

Estados e sistema GATT/OMC (*General Agreement on Tariffs and Trade*/Organização Mundial de Comércio), criando uma dependência mútua comercial entre os países. Ainda, aparecem casos de forte manipulação onde os governos utilizam empresas multinacionais para proteger os seus interesses; é o caso da firma Eron, de origem americana, que queria instalar uma enorme planta de energia na Índia, com o alto patrocínio dos EUA, com o objetivo de aumentar a influência americana no país indiano (Keohane e NYE, 1971 cit.in Sarfati, 2006, p.40).

Os novos atores globais estão cada vez mais dentro dos assuntos centrais da vida internacional e de forma independente, estão criando suas próprias políticas externas.

Na perspectiva neoliberal, esses atores não estatais são considerados fundamentais para a condução das relações internacionais.

Entre eles, destacam-se as grandes empresas, as quais, no pós-guerra adquiriram “os contornos institucionais, de um sistema econômico de alcance planetário, passando a ter nessa trajetória um papel fundamental na sociedade internacional da atualidade, em que os fluxos econômicos são cada vez maiores” (Bedin, 2001 cit.in Dornelles, 2009, p.26).

Sklair (1998, p. 284) cit.in Guedes (2003, p.29) considera essas empresas “poderosos agentes de mudanças em um contexto internacional caracterizado pelo fenômeno da globalização”.

A consolidação das empresas estrangeiras intensificou o fluxo de capital e os investimentos estrangeiros, desempenhando um papel significativo na internacionalização e intercâmbio da economia mundial.

De acordo com os defensores da globalização, isso foi possível graças a liberalização econômica, ou seja, a remoção de barreiras ao comércio e ao investimento, criando, desta maneira, um mercado mundial.

A globalização econômica é “A visualização do mundo todo como espaço possível e provável das atividades” (Dreifuss, 1997, p.169 cit.in Bento, 2006, p.98).

O FMI (1997) define-a como

“A interdependência econômica crescente do conjunto dos países do mundo, provocada pelo crescimento do volume e da variedade das transações transfronteiriças de bens e serviços, assim como dos fluxos internacionais de capitais, ao mesmo tempo que pela difusão acelerada e generalizada da tecnologia” (Moreira, 2016, p. 399).

De acordo com Santos (2002), a globalização económica caracteriza-se por uma economia dominada pelo sistema financeiro e pelo investimento à escala global; pelos processos de produção flexíveis; baixos custos de transporte; revolução nas tecnologias de informação e de comunicação; desregulação das economias nacionais; preeminência das agências financeiras multilaterais e pela emergência de três grandes capitalismos transnacionais: o americano, baseado nos EUA e nas relações privilegiadas deste país com o Canadá, o México e a América Latina; o japonês, baseado no Japão e nas suas relações privilegiadas com os quatro pequenos tigres e com o resto da Ásia; e o europeu, baseado na União Europeia e nas relações privilegiadas desta com a Europa de Leste e com o Norte de África.

Para Stern (2003, p.2) cit.in Dornelles (2009, p.27) a globalização económica apresenta apenas três aspetos principais: a internacionalização das trocas económicas de mercadorias, a globalização de empresas e a globalização dos fluxos de capitais.

No entanto, a instabilidade económica, a falta de mão de-obra qualificada, a falta de infraestrutura e a queda do preço dos produtos primários no mercado mundial, levaram os investidores estrangeiros a perder interesse nos mercados dos países menos desenvolvidos e em desenvolvimento, com exceção dos países produtores de petróleo.

Nos anos 80, a crise que atingiu boa parte dos países em desenvolvimento, acabou refletindo na economia internacional, época em que se constata uma grande diminuição no fluxo de investimentos e também uma forte adoção de medidas protecionistas por partes dos governos desses países.

A partir dos anos 90, surgiu um grande número de acordos internacionais bilaterais de promoção e de proteção de investimentos que fizeram renascer o interesse em investir em países mais pobres.

De acordo com o Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD), desde o surgimento da globalização económica, aumentaram as desigualdades entre os países. Os efeitos negativos deste fenómeno são visíveis principalmente em África e em outros países do Terceiro Mundo.

Alguns autores defendem que as políticas económicas nacionais acabam sendo afetadas por este processo:

“As economias nacionais devem abrir-se ao mercado mundial e os preços domésticos devem tendencialmente adequar-se aos preços internacionais; deve ser

dada prioridade à economia de exportação; as políticas monetárias e fiscais devem ser orientadas para a redução da inflação e da dívida pública e para a vigilância sobre a balança de pagamentos; os direitos de propriedade privada devem ser claros e invioláveis; o sector empresarial do Estado deve ser privatizado; a tomada de decisão privada, apoiada por preços estáveis, deve ditar os padrões nacionais de especialização; a mobilidade dos recursos, dos investimentos e dos lucros; a regulação estatal da economia deve ser mínima” (Santos, 2002).

Em outros termos, a crescente globalização da economia está a desgastar um dos elementos básicos do Estado-Nação, o mercado nacional. É evidente que, o espaço nacional está sendo substituído pelo espaço económico e pelo espaço global.

Para Sassen (1994, p.18) cit.in Santos (2002), estamos perante um novo regime internacional, onde as empresas estrangeiras são agora um importante elemento na estrutura institucional, juntas dos mercados financeiros globais e dos blocos comerciais transnacionais.

“Todas estas mudanças contribuíram para a formação de novos locais estratégicos na economia mundial: zonas de processamento para exportação, centros financeiros *offshore* e cidades globais” (idem).

A globalização económica neoliberal levou a uma enorme concentração de poder económico por parte das grandes firmas: das cem maiores economias do mundo, quarenta e sete são empresas estrangeiras; setenta por cento do comércio mundial é controlado por quinhentas empresas; um por cento das grandes empresas detém cinquenta por cento do investimento direto estrangeiro (Clarke, 1996 cit.in Santos, 2002).

O autor Robinson (1995, p.373) cit.in Santos (2002) explica que a globalização económica é sustentada pelo consenso económico neoliberal cujas três principais inovações institucionais são:

1. Restrições drásticas à regulação estatal da economia;
2. Novos direitos de propriedade internacional para investidores estrangeiros, inventores e criadores de inovações suscetíveis de serem objeto de propriedade intelectual;
3. Subordinação dos Estados nacionais às agências multilaterais tais como o Banco Mundial, o FMI e a OMC.

## **7. Os Pequenos Estados e a Atração Do Investimento Direto Estrangeiro**

Nas duas últimas décadas, o Investimento Direto Estrangeiro representou um mecanismo fundamental para permitir a transformação e o crescimento económico de muitos países subdesenvolvidos.

De acordo com Vaupel e Curhan (p.11) cit.in Evans (1975, p.113) cerca de 1/3 do investimento realizado pelos Estados Unidos no estrangeiro, por exemplo, é aplicado em países menos desenvolvidos, ou seja, a maioria das firmas americanas abriu filiais nestes países.

As atividades das empresas estrangeiras, nos países subdesenvolvidos, concentram-se nos setores intensivos em tecnologias, em crescimento rápido e com forte valor acrescentado (Andreff, 2001, p.73).

Para o autor Evans (1975, p.113), a “inter-relação económica internacional” entre Estados e grandes empresas representa, contudo, uma ameaça para a autonomia dos países pobres porque a forte presença das empresas estrangeiras cria uma submissão contínua dos agentes económicos destes países em relação aos gerentes e acionistas estrangeiros.

O autor Evans, ao falar dos efeitos do investimento estrangeiro, explica que se as consequências socioeconómicas do crescente envolvimento das sociedades estrangeiras nas áreas menos desenvolvidas forem consideradas positivas, o Estado acaba sendo culpado de impedir o aumento gradual da economia internacional e do desenvolvimento do seu país por colocar determinadas barreiras às empresas. No caso contrário, se as empresas forem acusadas de aumentar e piorar as disparidades económicas existentes dentro da sociedade, “o Estado torna-se o centro da organização política e passa a ser usado para assegurar a autonomia económica e, através dela, o progresso económico” (Evans, 1975, p.113).

Não pode ser ignorado o fato que a entrada de capitais, tecnologia e capacidade de gerência dos países industrializados em mercados mais pequenos permitiu às empresas locais ganhar maior conhecimento e dinamismo (Narula e Zanfei, 2005 cit.in Stal e Campanário, 2010, p.2).

“A empresa multinacional não só transfere capital para os países pobres, como também lhes fornece o *know-how* organizacional e tecnológico necessário à criação de uma moderna sociedade industrial. Os laços entre a matriz e as

subsidiárias são canais alimentadores através dos quais fluem os recursos necessários ao crescimento econômico do país menos desenvolvido.” (Evans, 1975, p.113)

Na visão de Bonaglia e Goldstein (2006, p.71) a aquisição de *inputs* sofisticados, a pressão concorrencial e a circulação de pessoal diretivo e executivo formado em firmas estrangeiras pode ajudar as empresas locais a melhorar suas técnicas de gestão, produção e comercialização.

Para os autores, a presença de grandes empresas em países menos desenvolvidos reduziu muito os custos ligados às transações internacionais (uso de línguas e leis diferentes por exemplo) e melhorou a troca de bens, serviços, capitais, tecnologia, informações e conhecimento (idem).

De acordo com Stal e Campanário (2010, p.3) quando empresas estrangeiras se instalam em países mais pobres, o conhecimento e a capacidade inovadora chegam primeiro nas filiais e depois esses recursos chegam também às populações, organizações e institutos locais.

“Há fortes relações entre o IDE e o crescimento econômico, prosperidade e desenvolvimento industrial nos países menos desenvolvidos. O IDE aumenta o estoque de capital do país, a produtividade, os níveis de emprego e renda. Além desses efeitos diretos, há ganhos de eficiência resultantes do aumento da concorrência gerada pelas empresas estrangeiras, dos transbordamentos tecnológicos e gerenciais e dos efeitos do aprendizado *learning-by-doing* sobre os fornecedores locais. Os fluxos de capital são considerados de importância secundária, frente à transmissão de ideias e de conhecimento tecnológico, organizacional e gerencial.” (Gammeltoft, 2007 cit.in Stal e Campanário, 2010, p.3)

Os autores Bonaglia & Goldstein (2006, p.71) defendem que o IDE aumentou o bem-estar econômico a nível mundial porque deu a possibilidade de cobrir os “*gaps*”<sup>6</sup> de investimento relativos à necessidade de crescimento de países cuja massa de poupança era insuficiente.

Do outro lado estão os antiglobalização denunciando o fato que as tecnologias utilizadas nas filiais instaladas nos países em vias de desenvolvimento são muito mais obsoletas das que são empregadas nas empresas-mãe (Bonaglia e Goldstein, 2006, p.71).

Esses indivíduos também afirmam que a “transnacionalização”<sup>7</sup> da economia é responsável pela má redistribuição do rendimento. Através o repatriamento dos lucros e os preços de transferência entre subsidiárias e empresas mãe organizados para defraudar o fisco, as empresas estrangeiras subtraem aos países subdesenvolvidos muitos recursos (idem).

---

<sup>6</sup> Gap é uma palavra que vem do inglês e significa literalmente lacuna ou espaço vazio.

<sup>7</sup> Processo pelo qual algo ultrapassa as fronteiras nacionais, englobando mais do que um país.



Os críticos da globalização desaprovam a presença de empresas estrangeiras em países do Terceiro Mundo porque acreditam que as atividades dessas "poderosas máquinas do capitalismo ocidental" não facilitam o crescimento econômico, mas o retardam (Steiner e Cannon, p.120 cit.in Evans, 1975, p.114).

De fato existem muitas pequenas economias destruídas pelos investimentos realizados por essas empresas. Elas exploram pouco os setores ligados a exportação, logo, a divisão internacional do trabalho não consegue oferecer boas escolhas profissionais e a produção torna-se pouco diversificadas, principalmente, nos países menos desenvolvidos (da Silva, 2012, p.52).

Uma das consequências disto é à manutenção de um estado de subdesenvolvimento e de dependência; ou seja, os países do Terceiro Mundo exportam matérias-primas cada vez mais baratas e importam bens manufaturados cada vez mais caros.

Quanto à entrada de capitais em países pobres, o autor Baran (1957, p.145) cit.in Evans (1975, p.115) relacionou o insucesso do desenvolvimento da Índia com a absorção do capital excedente pelas firmas britânicas, fluxo esse que alcançou 10% de sua renda nacional no início do século XIX.

Em geral, a implantação de uma filial em um país estrangeiro, traduz-se pela entrada de capitais no país recetor e pela saída de capitais do país de origem. Mais tarde o IDE gera saídas de rendimentos do país-hospedeiro: lucros, dividendos e honorários que são repatriados para o país de origem ou para os chamados paraísos fiscais. (Andreff, 2001, p.73)

A verdade é que os países menos desenvolvidos acabam sempre por exportar mais capital do que recebem.

No entanto, mesmo reconhecendo a presença de vantagens na implantação de firmas em países menos desenvolvidos como o melhoramento da balança de pagamentos internacionais produzido pelos investimentos e a criação de empregos, o autor Moreira (2016, p.391) defende que esses países são constantemente enganados e derrubados pelas grandes empresas que se apropriam de matérias-primas e outros recursos.

Muitos países africanos passam por isso, más, as suas condições económicas, sociais e políticas não permitem enfrentar, com instrumentos adequados, as empresas instalada em seus territórios. Como consequência, estes países ficam dependentes delas.

De forma geral, os países com poucos recursos e com capacidade económica muito limitada não conseguem impor-se diante a presença de firmas estrangeiras. Para trazer mais investimento estrangeiro nos seus territórios, eles são obrigados a aceitar as imposições, às vezes absurdas, dessas empresas.

Com medo de perder investidores, os governos de países em vias de desenvolvimento, além de estar dispostos a oferecer incentivos fiscais, permitem maltratos ao ambiente e o desrespeito de determinados direitos individuais e coletivos; como por exemplo, não permitem manifestações, greves e a criação de sindicatos (Bonaglia & Goldstein, p.72).

São exatamente nestes aspetos que as críticas dos antiglobalização concentram-se.

Naomi Klein cit.in Bonaglia & Goldstein (2006, p.72) descreve em uma das suas obras, a vida difícil das mulheres filipinas que trabalham em fábricas sem ter nenhum tipo de proteção sindical e com salários relativamente baixos.

As ilusões criadas pelos benefícios do investimento estrangeiro escondem a dura realidade dessas infraestruturas (filiais, subsidiárias, fábricas etc.); em vez de trazer bem-estar económico e social parecem mais com prisões prontas para escravizar as populações locais. As muitas horas de trabalho e os salários baixos não permitem sustentar as necessidades básicas de diversas famílias, atrasando ainda mais o desenvolvimento desses países (Bonaglia & Goldstein, 2006, p.72).

De acordo com Baran e Sweezy cit.in Bonaglia & Goldstein (2006, p.73) na chamada fase de “acumulação primitiva” nos países em vias de desenvolvimento, o capitalismo chegou a ser imposto e apresentado como um processo de “pilhagem a céu aberto, escravatura e sangue, visando sufocar as indústrias florescentes dos territórios invadidos”.

O autor Moreira (2016, p.391-392) menciona alguns impactos negativos causados pelas filiais implantadas nos pequenos Estados. Segundo o autor são várias as ocasiões em que as atividades das empresas estrangeiras entram em conflito com a planificação económica do país recetor. Além disso, a mão-de-obra utilizada gera continuamente tensões sociais porque mesmo sendo mal paga, é muito mais bem remunerada que a mão-de-obra empregue nas empresas locais. Moreira evidencia, ainda, que a balança de pagamentos destes países pode tornar-se negativa pela necessidade de transferir rendimentos e capitais no exterior.

De acordo com os autores Bonaglia & Goldstein (2006, p.76) diversas entidades têm atuado para prevenir e diminuir os possíveis efeitos negativos da ação das grandes empresas sobre a sociedade civil.

Como referido anteriormente, a OCDE e outras organizações têm estabelecido códigos de boa conduta para regular a ação das empresas estrangeiras.

Segue os exemplos de algumas empresas que têm adotado medidas para proteger os direitos de seus trabalhadores.

Em 2002, dois subfornecedores chineses foram obrigados, pela famosa marca de calçados desportivos Reebok, a adotar eleições sindicais livres. Uma sociedade indiana, a Ramco, que produz utensílios de jardinagem, estabeleceu o uso obrigatório de máscaras e capacetes durante as horas de trabalho. A British American e outras empresas empenharam-se na eliminação do trabalho infantil no Malawi. (Bonaglia & Goldstein, 2006, p.76)

Sendo que os códigos não são de caráter obrigatório a maioria das empresas estrangeiras continuam sem respeitar e preservar os direitos humanos, do ambiente etc., agravando ainda mais a situação dos países subdesenvolvidos. É o caso da exploração das riquezas mineiras na República Democrática do Congo, onde cerca de 85 empresas estrangeiras violaram leis contra a venda ilegal de diamantes, ouro, cobalto e coltan (mineral raro utilizado para produzir aparelhos eletrónicos).

Contudo, mesmo quando foi provado que as empresas estrangeiras quase sempre obtêm lucros excessivos e repatriam capitais em quantidade maior do que elas investem, o autor Johnson (1970, p.35-6) cit.in Evans (1975, p.118) reconhece que essas firmas estão favorecendo o crescimento económico das nações menos desenvolvidas. O *know-how* organizacional e tecnológico que as filiais introduzem nestes países são um estímulo ao seu processo de industrialização, e portanto, o autor defende que a saída de capital é um preço razoável a ser pago.

“Deve-se entender apenas que a contribuição da empresa multinacional apoia-se principalmente na transferência de recursos intangíveis, mais do que na transferência de capital.” (Johnson, 1970, p.35-36 cit.in Evans, 1975, p.118)

Contudo, diante duma situação complexa como essa, não sempre os países conseguem ter a justa reação, principalmente os em vias de desenvolvimento, justamente porque são os que precisam mais de investimento externo.

“Uns lançam-se na atitude liberal porque reconhecem que não possuem condições para um controlo; outros defendem a soberania sobre os recursos naturais e lançam-se nas nacionalizações. [...] A linha que parece mais equilibrada, para os países em vias de desenvolvimento, é a da participação progressiva no capital de filiais locais das multinacionais. É claro que a dificuldade é sempre a mesma, isto é, a capacidade de financiar a participação estadual ou privada.” (Moreira, 2016, p.392)

De acordo com Andreff (2001, p.119) entre os anos 60 e 80, além dos países desenvolvidos também os países em vias de desenvolvimento aplicaram algumas medidas que restringiam a entrada de IDE.

Para o autor supracitado, acrescentavam-se, nestes países, a exigência de uma transferência de tecnologia, limites ao financiamento de filiais estrangeiras no mercado local, limites ao repatriamento dos lucros e dividendos tecnológicos, alguma discriminação fiscal, a concorrência entre empresas negociando com as autoridades locais, a criação de empregos locais providos de programas de formação profissional, restrições ao emprego de expatriados, um controlo de preços e a inércia burocrática.

Segundo Andreff (p.120), os Estados de certos países em vias de desenvolvimento procuravam obter a participação de determinados capitais locais, privados ou públicos, nos ativos das filiais que encontravam-se no seu território querendo ainda um aumento dessa participação.

Entre 1960 e 1976, mais de 1360 filiais foram nacionalizadas em países do Terceiro Mundo, sobretudo em África e no Médio Oriente. Contudo, as nacionalizações, em vez de trazer independência económica como esperava-se, acabaram por afastar esses países dos mercados mundiais, do comércio e das tecnologias, e ainda, aumentou o risco económico deles (idem).

Andreff constata que, nos anos 80, as nacionalizações caíram drasticamente e programas de privatização passaram a ser utilizados para atrair IDE nestes países. O IDE foi garantido porque as empresas estrangeiras participaram na privatização pelo expediente de conversão de títulos da dívida externa em títulos de propriedade de firmas locais.

Contudo, os países do Terceiro Mundo são considerados territórios de acolhimento do IDE muito menos importantes que os países desenvolvidos. Se por um lado houve um aumento regular dos fluxos de IDE nestes países, analisado numa perspetiva a longo prazo, este processo tem andado lentamente em relação aos países desenvolvidos (Andreff, 2001, p.26).

O autor Andreff afirma que entre os anos 80 e 90, a repartição do stock de IDE que entrava nos países em vias de desenvolvimento era cada vez mais desigual e concentrava-se principalmente nos Novos Países Industrializados (NPI)<sup>8</sup>. Na altura, faziam parte destes países Argentina, Brasil, China, Hong Kong, Malásia, México, Singapura, Taiwan e Tailândia.

Sendo que a maioria dos fluxos do IDE concentrava-se nos NPI, as empresas estrangeiras começaram a abandonar a maior parte dos países subdesenvolvidos. Pouco a pouco as grandes empresas começaram a retirar-se dos territórios africanos e do Médio Oriente, logo, houve uma marginalização, desses países, na economia mundial.

Nessa altura, os países menos desenvolvimento exportadores de petróleo e paraísos fiscais já não atraíam investimento externo como antes.

Quanto ao nível de crescimento das economias nacionais, o autor Andreff elucida

“Os países em vias de desenvolvimento que atraem mais IDE têm tido, em media desde há dez anos, uma taxa de crescimento elevado do seu PNB. São o caso da zona Ásia-Pacífico, da maior parte dos NPI e da China. Em troca, o Médio Oriente, a África e os designados países menos avançados têm tido uma taxa de crescimento inferior à média dos países em vias de desenvolvimento e foram abandonados literalmente pelo IDE.” (Andreff, 2001, p.27)

A verdade é que, o subdesenvolvimento contínuo da África e o crescimento lento do Médio Oriente, são causados mais pela falta de investimento estrangeiro realizado, que pela presença excessiva dessas grandes empresas em aqueles territórios. Andreff (2001, p.28) chega a conclusão de que, os investidores estrangeiros, ao desenvolver suas atividades económicas, fazem muitas discriminações entre os países do Terceiro Mundo e os restantes países, contribuindo para aumentar as diferenças existentes no mundo.

---

<sup>8</sup> Os NIPs ou NICs (New Industrialized Countries) são compostos por economias subdesenvolvidas e emergentes que passaram a desenvolver-se industrialmente a partir da década de 1950. Entre as características gerais, podemos destacar a grande dependência tecnológica em relação aos países desenvolvidos, a urbanização acelerada, o crescimento rápido do setor terciário (comércio e serviços) e a reorganização da Divisão Internacional do Trabalho.

## **CAPÍTULO II - O INVESTIMENTO DIRETO ESTRANGEIRO EM CABO VERDE**

### **1. As Vulnerabilidades Estruturais de Cabo Verde**

Cabo Verde é um país ecologicamente frágil que apresenta importantes vulnerabilidades tais como escassez de recursos naturais, insularidade, reduzida dimensão territorial, fragilidade dos ecossistemas, forte pressão demográfica sobre os recursos e secas prolongadas, entre outros (Fortes, 2016, p.27-28).

As suas limitações naturais estruturais estão relacionadas com a sua origem vulcânica, a sua natureza insular e arquipelágica e a sua localização na região do Sahel.

A presença do relevo montanhoso, com encostas íngremes, alcantilados, barrancos e afloramentos rochosos, limita a prática de uma agricultura de larga escala capaz de cobrir a demanda alimentar da população, como também impossibilita a geração de riquezas de forma sustentável baseada nas terras.

Ao contrário de muitos países africanos, Cabo Verde não tem riquezas minerais líquidas, sólidas ou gasosas. A exceção de Boavista, Sal e Santo Antão, as outras ilhas do arquipélago têm rochas vulcânicas e basálticas que não podem ser aproveitadas (de Pina, 2012, p.10).

De acordo com Santana (2017, p.37), Cabo Verde tem um vastíssimo oceano e um enorme potencial energético renovável, porém, não possui os recursos suficientes para aproveitar as riquezas provenientes dos mares.

De fato, só é possível potenciar a economia azul e assim desenvolver as atividades industriais do país se houver investimentos externos.

Os recursos minerais mais abundantes são as rochas de construção, que são: pedreiras de basalto, fonólitos e piroclastos. No litoral as areias e cascalhos são muito aproveitados e dentro do país encontramos outras matérias como pozolanas, enxofre, gesso, argilas medicinais e sal (Ferreira, 1998, p.9 cit.in de Pina, 2012, p.10).

Cabo Verde é um pequeno país insular, onde a agricultura é uma atividade relativamente fraca e fortemente condicionada pela alteração climática, pela pouca terra arável e pela pobreza do solo.

‘Cabo Verde tem um clima árido, caracterizado por duas estações climáticas distintas, a «estação seca» e a «estação das chuvas», com um regime pluviométrico bastante irregular, que pode levar a secas prolongadas, seguidas de chuvas intensas, o que torna as atividades dependentes do clima – a agricultura e a pastorícia, por exemplo – bastante difíceis de controlar e de retirar delas o rendimento suficiente.’ (Pereira, 2013, p.66)

O clima seco de Cabo Verde resulta em recursos extremamente limitados em matéria de água doce, sendo a maioria da água potável obtida através da dessalinização da água do mar.

A falta de água e os solos poucos produtivos, não permitem que a produção agrícola seja suficiente para o mercado nacional. Por essa razão, encontramos uma agricultura que é de subsistência ou para o consumo próprio, e em certos casos, também para o mercado local (Tavares, 2010, p.71).

De acordo com Tavares (2010, p.71) as limitações estruturais da agricultura e a escassez de recursos naturais impedem o desenvolvimento do setor primário, à exceção da pesca, que apresenta algumas potencialidades.

Contudo, a pesca é praticada ainda de forma bastante artesanal e pouco moderna, o que impede um maior aproveitamento de todas as potencialidades marítimas do arquipélago. Isso deve-se, não só pela falta de aproveitamento dos recursos naturais, pela natureza insular, situação geográfica e condição geoclimática, mas, principalmente, pela escassez de recursos financeiros (idem).

Cabo Verde é particularmente vulnerável aos impactos das alterações climáticas e às catástrofes naturais. Além disso, Cabo Verde é um país com uma baixa base produtiva, o que o obriga a importar grande parte do que consome (Duarte, 2012).

De acordo com Fortes (2016, p.30) as principais razões das vulnerabilidades ecológicas do país são:

- I. A sua modesta dimensão territorial, o que limita a abundância e a diversidade de recursos;
- II. A descontinuidade territorial e a dispersão das ilhas, o que aumenta os custos de infraestruturação e diminui as conexões e sinergias internas;
- III. O clima saheliano, que além da elevada aridez e reduzidas precipitações apresenta ciclos de seca, condicionando a biodiversidade, a qualidade das terras e toda a produção agropecuária, além de ser uma ameaça potencial na praga de gafanhoto do deserto;

- IV. O relevo montanhoso associado ao vulcanismo recente, favorecendo uma intensa erosão e limitando a produtividade dos solos, apesar deste quadro favorecer abundantes recursos em rochas e materiais de construção;
- V. Localização na zona de circulação oceânica, porque a continuidade do mar favorece a circulação de poluentes arrastados pelas correntes provenientes de outros países e cria um cenário de difícil controlo do espaço territorial (marítimo) com recursos próprios.

O passado de Cabo Verde é profundamente marcado por secas, fomes cíclicas e pela migração.

“Sendo um arquipélago, situado na zona saheliana, por conseguinte, num contexto climático pouco favorável à prática da agricultura e da pecuária, com um ecossistema extremamente frágil, uma base de recursos naturais reduzida e terras agricultáveis escassas, a população cabo-verdiana conheceu, em vários momentos, situações de pobreza extrema e que, até finais da primeira metade do século passado, deram lugar a períodos de fomes, secas e mortandades.” (Carreira, 1972 cit.in CaboCapitulo, 2008, p.18)

A pobreza é uma vulnerabilidade que condiciona muito o desenvolvimento de Cabo Verde porque afeta as condições socioeconómicas de boa parte das famílias cabo-verdianas. A falta de emprego e de rendimentos, junto a uma limitada atividade agrícola por causa das poucas chuvas, fazem com que a pobreza seja um elemento estruturante da realidade de muitos cabo-verdianos (idem p.18-19).

Em Cabo Verde, o fenómeno da pobreza manifesta-se de forma maior entre a população rural; as condições naturais, técnicas e sociais de produção agrícola são responsáveis disso.

Condições agroecológicas pouco propícias à produção agrícola, uma estrutura fundiária assente maioritariamente na exploração indireta da terra e em minifúndios, técnicas e tecnologias de produção rudimentares nas agriculturas de sequeiro caracterizam o mundo da produção agrária cabo-verdiana, fazendo que a produtividade agrícola seja extremamente baixa e que os rendimentos auferidos não garantam minimamente a sobrevivência das famílias nas zonas rurais (CaboCapitulo, 2008, p.21).

A economia cabo-verdiana é considerada uma das mais vulneráveis do mundo e isso constitui uma limitação estrutural que se traduz no elevado nível de pobreza da população (idem, p.25).



As fragilidades naturais de Cabo Verde condicionam muito o desenvolvimento industrial e comercial, que são setores ainda frágeis, motivo pelo qual a economia cabo-verdiana, depende totalmente do exterior (Évora, 2004, p.82).

Essa dependência resulta ser relacionada, principalmente, a bens financeiros e estratégicos tais como os produtos alimentares e energéticos (Fortes, 2016, p.30).

“A vulnerabilidade económica e social de Cabo Verde, contudo, resulta principalmente da vulnerabilidade ecológica. Atualmente, o país regista grandes assimetrias regionais, no tamanho das ilhas, na distribuição dos recursos naturais, como água, solos e potencialidades agropecuárias; assimetria nas infraestruturas e equipamentos estratégicos, acesso aos bens e serviços e emprego e consequentemente no desenvolvimento urbano e concentração demográfica.” (idem, p.31)

De acordo com Ferreira (1998, p.9) cit.in de Pina (2012, p.10), Cabo Verde é um país com uma pequena economia isolada, que enfrenta determinadas dificuldades, como a dependência relativamente aos transportes marítimos e aéreos.

A fragmentação do território de Cabo Verde e a sua distância em relação aos principais mercados mundiais são impedimentos que trazem determinados custos para esse tipo de economia, nomeadamente, custos de transportes e redução dos benefícios do comércio internacional, aumento dos investimentos em infraestruturas aéreas, portuárias e rodoviárias, entre outros (idem).

A escala do país condiciona diretamente a dimensão do mercado interno, criando constrangimentos para atrair investimentos estrangeiros.

Devido às suas inúmeras limitações estruturais e por ter uma fraca capacidade de gerir os poucos recursos disponíveis, Cabo Verde precisa equacionar os mecanismos de atração de IDE. O país deve ser mais atrativo e persuasivo com os seus investidores estrangeiro, além de melhorar os mecanismos de gestão e os recursos humanos. Reduzir os custos de contexto como os transportes, as águas, as energias e qualificar a mão-de-obra, são também medidas que o arquipélago deve adotar se quere atrair mais investimentos.

Se nos anos anteriores vivia-se da ajuda externa internacional, hoje, diante da necessidade de atrair mais IDE, Cabo Verde precisa aplicar o modelo *win-win*.

## **2. Cabo Verde: a Construção do Estado**

A Independência Nacional, ocorrida a 5 de Julho de 1975 representa o início de um período de grande mudança para Cabo Verde. De fato, a partir dessa data ocorreram importantes transformações a nível político, económico e social.

Primeiramente, era preciso criar uma estrutura económica para viabilizar o Estado de modo a torná-lo forte, dinâmico e principalmente livre dos problemas que desde a colonização afetavam milhares de cabo-verdianos, ou seja, a fome e a pobreza.

Lopes (1996, p.467) defende que logo após a independência, os líderes do PAIGC tinham uma única preocupação, ou seja, conhecer o futuro do país. Quanto a isso, o ex. Primeiro-ministro Pedro Pires afirmou nas seguintes palavras

“Para mim, ficou claro que era preciso ter uma política que tivesse em conta essa realidade, para além da nossa fraqueza económica e fragilidade externa. Era preciso muita sensatez e muito cuidado no nosso comportamento. Mas foi em 1977 que tive a noção do peso que era governar Cabo Verde, quando houve uma seca terrível – não choveu em nenhuma das ilhas e começou a haver pressão de todos os lados.” (Pedro Pires, 1995 cit.in Lopes, 1996, p.467)

No momento em que Cabo Verde ascende à independência, o território padecia de muitos problemas, desde a seca e as suas consequências, ao estado de quase abandono em que foi votado pela metrópole. As fomes e as secas eram frequentes, o estado de subnutrição da população, ausência de instituições e infraestruturas para o desenvolvimento constituíam o quadro geral do território recém-independente.

Cabo Verde tornou-se independente com uma população de cerca 280 mil habitantes e com uma economia “completamente arruinada”, cabendo ao setor terciário – comércio, serviços públicos e privados - um predomínio absoluto, onde o Estado era o principal empregador. A agricultura, essencialmente de sequeiro, encontrava-se em profunda crise, devido aos efeitos da seca que já se prolongavam há oito anos (Lopes, 1996, p.470).

A prioridade do governo era, então, impedir que as pessoas morressem de fome. Daí que foi introduzido o chamado trabalho de Apoio em atividades económicas, que era socialmente mais benéfico e também garantia o abastecimento da população.

“Eu convivia com o fantasma da fome. Era preciso evitar a todo o custo que alguém morresse de fome. Por outro lado, era necessário convencer as pessoas que Cabo Verde independente era viável. Portanto, tudo o que tínhamos de fazer era demonstrar isso, elo que entramos em concorrência permanente com o colonialismo.” (Pedro Pires, 1995 cit.in Lopes, 1996, p.470)

A situação do país era bastante crítica, pois, não existiam infraestruturas adequadas nos setores produtivos da indústria, agricultura e pesca. Segundo Pereira (2013, p.51), o partido preocupou-se principalmente em criar condições para a produção agrícola nacional, de modo a reduzir no longo prazo a dependência da ajuda alimentar externa.

“Para atenuar esta precariedade, o Governo teve necessidade de recorrer à Comunidade Internacional para colmatar as dificuldades básicas, de forma a haver um suporte para dar início às reformas, principalmente, à reforma agrária” (Pereira, 2013, p.51).

Na visão de Pedro Pires, naquela época, era fundamental livrar-se de modelos ideológicos desconhecidos a Cabo Verde.

“Portanto, consideramos como errada a atitude de certas pessoas de tomarem exemplos estrangeiros, de tomarem citações fora da nossa realidade. [...] Temos de voltar a nossa terra, voltar ao nosso partido, voltar à nossa experiência revolucionária. [...] Os milagres de Cabo Verde fizemo-los nós” (Pedro Pires, 1995 in Lopes, 1996, p.471).

Pedro Pires cit.in Lopes (1996, p.472) revelou que antes da independência, reuniu-se com os dirigentes nacionais do PAIGC para discutir sobre a posição ideológica de Cabo Verde, uma vez que o país não estava sozinho no mundo e, para sobreviver, precisava do apoio dos países tidos como imperialistas ou neocolonialistas.

“O meu objetivo, primeiro, foi explicar por que razão o PAIGC não podia ser um partido marxista-leninista e porque é que nós tínhamos de ter uma política extremamente cautelosa. Portanto, contrariando todas as correntes, fosse ela trotskista ou maoísta” (idem).

Pedro Pires cit.in Lopes (1996, p.472) conclui dizendo que “ [...] As dificuldades que tínhamos que enfrentar, enquanto país independente, eram mais fortes do que as nossas simpatias ideológicas.”

Contudo, era uma altura em que Cabo Verde precisava da ajuda externa para sobreviver, logo, o governo preocupou-se em estabelecer importantes relações diplomáticas. O objetivo principal era criar ligações com o maior número de países possível, de maneira a conseguir apoio para o desenvolvimento de Cabo Verde.

Segundo Aristides Pereira cit.in Lopes (1996, p.473) os EUA foi um dos primeiros parceiros económicos de Cabo Verde. Pereira destacou que “Uma das contribuições mais

significativas que recebemos logo no início foi da administração Ford, que pôs à nossa disposição uma ajuda escalonada de três milhões de dólares”.

Abílio Duarte, na época Ministro dos Negócios Estrangeiro, ao analisar a política externa cabo-verdiana declarou:

“Desde o início tivemos a clarividência de que a nossa diplomacia devia defender, em primeiro lugar, os interesses fundamentais de Cabo Verde. [...] A nossa postura é de que não se podia de maneira nenhuma nivelar a política externa do Estado com a do partido, não obstante as convergências possíveis” (Abílio Duarte, 1995 cit.in Lopes, 1996, p.474).

O autor Lopes (1996, p.475) relembra que a independência de Cabo Verde ocorreu numa altura em que existia uma forte tensão entre os blocos capitalista e socialista, por conseguinte, era importante que o país mantivesse uma posição neutra em relação a esse conflito.

“Havia que fazer uma abertura para o relacionamento e cooperação com todos os países do mundo. [...] Demos continuidade ao nosso relacionamento com os países escandinavos, estabelecemos relações frutuosas com EUA, Alemanha, França, Espanha, Benelux e os restantes países europeus, o Brasil e, também, com a África. [...] Pudemos constatar que na altura a ajuda da Suécia ou da Alemanha era de longe superior à ajuda de todos os países socialistas juntos. Apesar disso, não deixamos de manter relações corretas e fraternais com eles [...]” (Abílio Duarte, 1995 cit.in Lopes, 1996, p.476).

O Estado de Cabo Verde estava sob o controle exclusivo do PAIGC, o único partido permitido na época (à luz da LOPE e da Constituição de 1981). O regime monopartidário instaurado no país era fortemente autoritário, logo, o partido confundia-se facilmente com o Estado.

O PAIGC tinha influência no domínio político, económico, social e cultural do Estado.

Como referido antes, naquela época, a economia cabo-verdiana era pouco produtiva, com muita dependência do exterior e com grande desequilíbrio estrutural, o que transparecia numa taxa de desemprego a rondar os trinta e cinco por cento, o que mantinha o país num grau de desenvolvimento muito baixo (Pereira, 2013, p.64).

De acordo com Pereira (2013, p.66) o partido único foi fortemente responsabilizado pelo fraco desenvolvimento económico. A adoção de um modelo de economia planificada contribuiu muito para deixar o setor económico naquele estado e foi provado que o modelo impedia o desenvolvimento de atividades de exportação e do setor privado, o que levou à estagnação económica.

Todavia, para reverter a difícil situação económica, em 1988 o governo fez uma alteração constitucional de forma a liberalizar a economia. Deste modo, o partido deixou de ser o regulador dos preços dos bens essenciais, promoveu a concorrência, e retirou a exclusividade nos setores económicos mais importantes, permitindo o investimento externo e privado (idem).

Ainda, em novembro de 1988, foi realizado um Congresso do partido, onde foi definida a reorientação do sistema económico e decidiu-se incentivar, apoiar e orientar a ação do sector privado de maneira que este setor pudesse dinamizar a economia do país e, ainda, alargar o mercado interno (PAICV, 1988, p.34 cit.in Pereira, 2013, p.66).

Contudo, para conseguir esse desiderato, era necessário criar um ambiente favorável ao investimento através do enquadramento jurídico apropriado, e de mecanismos que facilitassem a concretização e o desenvolvimento das iniciativas.

A nível do mercado externo pretendia-se promover a “transferência de conhecimentos e tecnologias e o aparecimento de uma competência empresarial nacional capaz de atuar nos mercados de exportação”, pelo que o objetivo era “fomentar a associação do capital nacional aos investimentos realizados por parceiros estrangeiros” (PAICV, 1988, p.34 cit.in Pereira, 2013, p.66).

Para atrair e fixar o investimento estrangeiro, o Congresso recomendava “a criação urgente e progressiva das condições gerais de instalação e o estabelecimento dos incentivos adequados”, assim como “a definição do seu enquadramento jurídico-legal”, criando estratégias que permitissem “reduzir ou compensar algumas desvantagens comparativas do país” (idem).

O governo decidiu implementar reformas também em outras áreas importantes.

A nível de educação, os governantes preocuparam-se em garantir a instrução primária a todas as crianças em idade escolar, de forma a aumentar as taxas de alfabetização e ainda poder enviar estudantes para o exterior (Lopes, 1996, p.488).

Havia a necessidade de ampliar e construir novas instituições de ensino. Nessa altura foram construídos vários liceus, principalmente, na ilha de Santiago, pois, em relação às outras ilhas, vivia-se lá uma situação extremamente difícil, onde poucas pessoas sabiam ler e escrever. Foram construídos os anexos do liceu da Praia, as escolas do Lavadouro,

Calabaceira, Capelinha, Achada Santo António, do interior de Santiago e ainda o liceu hoje conhecido pelo nome de Santa Catarina (idem, p.489).

Um dos problemas sociais mais preocupantes era a desnutrição das crianças em idade escolar.

“Foi nessa altura que se decidiu implantar com seriedade as cantinas escolares. A nossa preocupação foi assegurar uma refeição quente em quase todas as escolas. Outro problema era o abandono escolar, que tinha como uma das causas a subnutrição. Os meios internos eram escassos, de modo que era preciso ir buscá-los lá fora. Construámos as escolas com a ajuda dos EUA e lançamos o programa das cantinas escolares com o apoio do PAM (Agência das Nações Unidas para a Alimentação). [...] Se há um setor que pode ajudar no desenvolvimento de Cabo Verde, é o da Educação.” (Carlos Reis, 1995 cit.in Lopes, 1996, p.489)

Contudo, em setembro de 1990 o PAICV adotou oficialmente uma política de transição para o multipartidarismo e em Janeiro de 1991 realizaram-se as primeiras eleições democráticas para a Assembleia Nacional Popular. Dessas eleições saiu vencedor o partido “Movimento para a Democracia” (MpD), o qual decidiu, primeiramente, adotar uma política de liberalização e depois transferir para a iniciativa privada todas as competências na área da atividade produtiva que antes eram reservadas ao Estado (Reis, 2000, p.121).

Com a nova Constituição de 1992 foram lançados os fundamentos para uma economia baseada na livre iniciativa privada, embora, controlada por um planeamento indicativo para o sector privado e vinculativo para todo o aparelho do Estado: Administração Central, Local e Empresas Públicas (idem).

De acordo com Reis (2000, p.122), as mudanças políticas ocorridas em 1991 foram significativas nas orientações do novo governo no poder. Foram elaborados três instrumentos de planificação onde se encontravam as orientações do MpD: o Terceiro Plano Nacional de Desenvolvimento (1993-1996), as Grandes Opções do Plano (1997-2000) e o Plano Nacional de Desenvolvimento (1997-2000).

O mesmo autor afirma que as principais mudanças introduzidas pelo partido foram na hierarquização dos diferentes atores do desenvolvimento e no reconhecimento da importância que representa o sector externo no desenvolvimento. “A empresa privada passa a ter um papel central no sistema económico. O Estado larga mão de parte das suas atribuições no controlo direto da economia para as passar para a iniciativa empresarial” (Reis, 2000, p.122).

No Plano Nacional de Desenvolvimento (1997-2000), por exemplo, foram definidos alguns eixos entre os quais: “o apoio direto às PME e às indústrias nascentes; o desenvolvimento das zonas industriais; a promoção do sector das microempresas e a atração do investimento externo” (MCE, 1997, p.84 cit.in. Reis, 2000, p.122).

Quanto ao investimento externo, Cabo Verde empenhou-se na criação das melhores condições políticas, económicas e sociais para atrair mais investidores estrangeiros dentro do país.

De fato, a abertura da economia ao sector privado, nacional e estrangeiro levou, além do aparecimento de um empresariado cabo-verdiano, a um maior interesse por parte de empresas estrangeiras a investir no arquipélago, contribuindo consideravelmente para o crescimento económico de Cabo Verde.

Prova disso foi a criação do Estatuto de Utilidade Turística (EUT), em 1992, e a construção de infraestruturas para o sector industrial no Mindelo (Lazareto) e na Praia. O EUT concede incentivos fiscais e aduaneiros e facilidades na contratação de trabalhadores estrangeiros a empreendimentos efetuados em zonas classificadas de interesse turístico. Além disso, é uma das primeiras medidas adotadas para apoiar a iniciativa privada que tem sido favorável na atração de investimento externo (Reis, 2000, p.123).

Em sumo,

“A partir de 1991, é adotada uma nova estratégia de desenvolvimento económico em que o Governo passa a empregar instrumentos indiretos de controlo da economia. Esta estratégia preconiza a economia de mercado e a integração dinâmica de Cabo Verde na Economia mundial. Tal estratégia implica a criação de condições capazes de atrair o investimento externo e garantir a livre circulação de pessoas, capitais, mercadorias e tecnologia. Assegura ao país, igualmente, uma melhor participação no comércio internacional e ainda a promoção da iniciativa empresarial endógena” (MCE, 1997, p.16 cit.in Reis, 2000, p.131).

Com a abertura económica, Cabo Verde abriu-se ainda mais ao mundo externo. Pois, o país buscava no sector externo a possibilidade de crescer, desenvolver-se mais a nível económico e inserir-se no cenário global.

Assim, como referido por Nascimento (2008, p.44), o país já fazia parte de grupos que tinham os seus mesmos interesses e que também lhes eram e ainda são próximo em termos geográficos, históricos, culturais, políticos, económicos e linguísticos. Pois, em 1976, Cabo

Verde aderiu à Comunidade Económica dos Estados da África Ocidental (CEDEAO)<sup>9</sup>, dando os primeiros passos para uma economia sustentável e, ainda, tornou-se membro da Agência Multilateral de Garantia de Investimentos (MIGA)<sup>10</sup> desde a sua entrada em vigor em abril de 1988.

Contudo, a partir de 1991, Cabo Verde entrou numa nova fase das suas relações económicas.

Nos anos 1992/93, o arquipélago tornou-se membro não permanente do Conselho de Segurança das Nações Unidas, sendo esse fato uma grande conquista para a diplomacia cabo-verdiana. Na segunda metade da década de noventa, Cabo verde assinou um conjunto de instrumentos: Acordo de *Stand-by*<sup>11</sup> com o FMI em 1997, *Trust Fund*<sup>12</sup> em 1998 e o Acordo de cooperação Cambial com Portugal em 1999 (Cardoso, 2007 cit.in Delgado, 2015, p.36-37).

A partir dos anos 2000, foram muitas as parcerias e os acordos que Cabo Verde conseguiu obter e isso deve-se também aos avanços conseguidos pelo país.

Dáí que, Cabo Verde começou a ser mais reconhecido a nível internacional. Em 2004, o país foi eleito no programa norte-americano *Millennium Challenge Account* (MCA)<sup>13</sup> (Andrade, 2016, p.23).

Com a conquista do programa e a assinatura de um contrato com o *Millennium Challenge Corporation* (MCC), Cabo Verde consolidou os seus ganhos económicos e sociais, desenvolveu a capacidade governativa e construiu mais infraestruturas necessárias para o desenvolvimento do país (idem).

---

<sup>9</sup> Criada em maio de 1975 pelo Tratado de Lagos, a CEDEAO é um grupo de 15 países (Benim, Burkina Faso, Cabo Verde, Côte d'Ivoire, Gâmbia, Gana, Guiné, Guiné-Bissau, Libéria, Mali, Níger, Nigéria, Serra Leoa, Senegal e Togo) cujo mandato é promover a integração económica em todas as áreas de atividade dos Estados-membros. Considerada como sendo um dos pilares da Comunidade Económica Africana, a CEDEAO foi criada no intuito de fomentar o ideal de autossuficiência coletiva dos países membros. Enquanto união comercial, espera-se que estabeleça um bloco único e vasto de comércio por meio da cooperação económica.

<sup>10</sup> A Agência Multilateral de Garantia de Investimentos (MIGA) é membro do Grupo Banco Mundial. Seu mandato é promover o investimento direto estrangeiro nos países em desenvolvimento, proporcionando garantias (seguro contra riscos políticos e melhoria do crédito) a investidores e mutuantes.

<sup>11</sup> Acordos que visam conceder apoios de curto prazo (12 – 18 meses) aos défices temporários das balanças de pagamentos, sob condição prévia do cumprimento de algumas medidas de carácter macroeconómico.

<sup>12</sup> O *Trust Fund* cabo-verdiano, cuja denominação completa é *International Support for Cabo Verde Stabilization Trust Fund* (CVDTF) surgiu no quadro do Programa de Reformas Económicas com vista ao saneamento da dívida pública interna.

<sup>13</sup> O *Millennium Challenge Account* (MCA) é um programa do Governo norte-americano que se destina a combater a pobreza mundial através de ajuda financeira aos países com maior dificuldade. Numa lista concorrente de 75 países em desenvolvimento, Cabo Verde qualificou-se em primeiro lugar em África e segundo no ranking desse grupo de países candidatos de todos os continentes.



Outras parcerias económicas que hoje são consideradas relevantes para Cabo Verde são a Parceria Especial do país junto da União Europeia, em Novembro de 2007, e em Julho de 2008, o país passou a fazer parte da Organização Mundial do Comércio (OMC)<sup>14</sup>, tornando-se oficialmente o 153º membro da organização.

A adesão à OMC e a parceria com a UE surgiram principalmente com o objetivo de desenvolver um ambiente legal e institucional favorável ao desenvolvimento das atividades comerciais, a modernização do sector, o reforço da competitividade externa das empresas e produtos nacionais e a diversificação dos mercados de fornecimentos (Nascimento, 2008, p.45).

Em 2010, Cabo Verde também integrou a região Macaronésia, que hoje é constituída por outros quatro arquipélagos: Açores, Madeira, Canárias e Selvagens. Essa ligação à região resulta ser fundamental porque permite ao Estado cabo-verdiano ter acesso a alguns recursos financeiros.

Essas parcerias contribuem muito para aumentar a visibilidade e credibilidade de Cabo Verde a nível mundial, além de criar um ambiente mais favorável à captação de IDE.

Pois, assim como afirmou Duarte (2012), “[...] o Investimento Direto Estrangeiro (IDE), é, hoje em dia, uma fonte privilegiada de financiamento e de consolidação do processo de desenvolvimento económico e social do país e constitui uma das principais fontes de consolidação do desenvolvimento de Cabo Verde”.

É importante dizer que, para potenciar a entrada de investimento externo e também as exportações industriais, o arquipélago beneficia ainda de Acordos Comerciais, entre os quais: “Sistema de Preferências Generalizadas Mais” (SPG+)<sup>15</sup>, em 2014, com a União Europeia; o “Sistema de Preferências Generalizadas” (SPG)<sup>16</sup> e a “Lei para o Crescimento e

---

<sup>14</sup> A OMC é uma entidade internacional criada em 1995, conta com 162 países-membros e a sede encontra-se em Genebra. O principal objetivo da OMC é atuar como um fórum de negociações e acordos para reduzir os obstáculos ao comércio internacional. Seu trabalho consiste em garantir a estabilidade, concorrência entre todos os países e, dessa maneira, assegurar o desenvolvimento económico das nações. Igualmente é de sua responsabilidade a solução de conflitos entre os estados-membros e a assinatura de acordos comerciais.

<sup>15</sup> O Sistema de Preferências Generalizado (SPG+) concede a supressão total dos direitos aduaneiros da UE em mais de 66 % das posições pautais. Por exemplo, permite um acesso preferencial a todos os produtos cabo-verdianos exportados para o mercado da EU, livre de quotas e serviços.

<sup>16</sup> O Sistema de Preferências Generalizadas (SPG) é um instrumento que permite aos países em desenvolvimento (PED) beneficiar de preferências comerciais, consubstanciadas na suspensão ou redução de direitos aduaneiros em relação aos da nação mais favorecida (NMF), que são concedidas de forma unilateral e autónoma. Foi na II Conferência da UNCTAD, realizada em Nova Deli (1968), que, com a aprovação da Resolução 21, se concretizou a criação de esquemas de preferências generalizadas.

a Oportunidade de África” (AGOA)<sup>17</sup>, em 2016, com os Estados Unidos e, em fim, a “Nova Iniciativa para África” com o Canadá.

### **3. O papel da Estabilidade Política, Social e Fiscal na Atração do Investimento Externo**

De acordo com Andreff (2001, p.44) a decisão de investir no exterior leva em conta o clima de investimento oferecido pelo país de destino. O autor afirma que quando empresas estrangeiras querem realizar IDE avaliam os seguintes dados: nível e estabilidade macroeconómica (taxa de inflação, crescimento do PNB, taxa de desemprego, investimento, nível de vida e industrialização) e índices de estabilidade política local.

Nesse caso, é de responsabilidade de cada governo criar as condições adequadas, seja em termos político, social e económico, para proporcionar um quadro confiável, eficaz e um ambiente empresarial estável para as empresas estrangeiras (Kok e Ersoy, 2009 cit.in Santana 2017, p.21).

De fato, a instabilidade política de um país pode representar um risco para qualquer investidor e, entre todos os países, os países da África são os que mais apresentam incerteza política.

Os países africanos são considerados os mais instáveis a nível político, devido à alta incidência de guerras, aos conflitos religiosos e às intervenções militares frequentes. Essa situação faz sim que a região da África seja pouco procurada para realizar investimentos estrangeiros.

Etiópia, Moçambique, Sudão, Tanzânia e Zâmbia, são países africanos que no passado foram considerados os de maior risco a nível político. Anos atrás, esses países decidiram

---

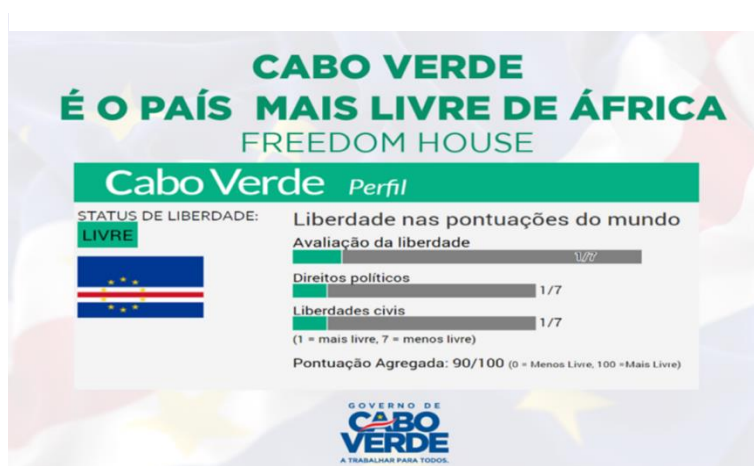
<sup>17</sup> O AGOA (*African Growth and Opportunity Act*) é um Decreto-Lei do congresso norte-americano, como parte integrante da Lei sobre o Desenvolvimento e Comércio de 2000. O AGOA tem como objetivo incentivar o comércio e os investimentos na África Subsariana, com a expansão do Sistema Generalizado de Preferências (SGP), em cerca de 1800 produtos, garantindo-lhes acesso preferencial, sob uma taxa aduaneira de 0%, e sem restrição de quotas. Atualmente ele beneficia 40 países africanos, incluindo Cabo Verde, garantindo condições preferenciais de acesso, a um dos maiores mercados do mundo.

nacionalizar as empresas estrangeiras presentes nos seus territórios, no entanto este processo acabou por endividá-los (Andreff, 2001, p.44).

Quanto a Cabo Verde, apesar das suas fragilidades, o país possui um ambiente político (e também económico) estável, fator que tem dado maior segurança ao desenvolvimento de atividades económicas e empresariais dentro do país (Tavares, 2010, p.163).

Segundo um estudo realizado em 2018 pela *Economist Intelligence Unit* (EIU), Cabo Verde está entre os países mais estáveis da África, pois, a sua estabilidade política é confirmada pela realização das eleições livres e democráticas, pela alternância política já consolidada. Ao contrário da maioria de muitos países africanos, Cabo Verde nunca teve um único golpe de Estado, representando um recorde na África Ocidental, apenas igualado pelo Senegal.

**Figura 1** - Classificação Freedom House de Cabo Verde



Fontes: [cvtradeinvest.com/](http://cvtradeinvest.com/) [freedomhouse.org](http://freedomhouse.org)

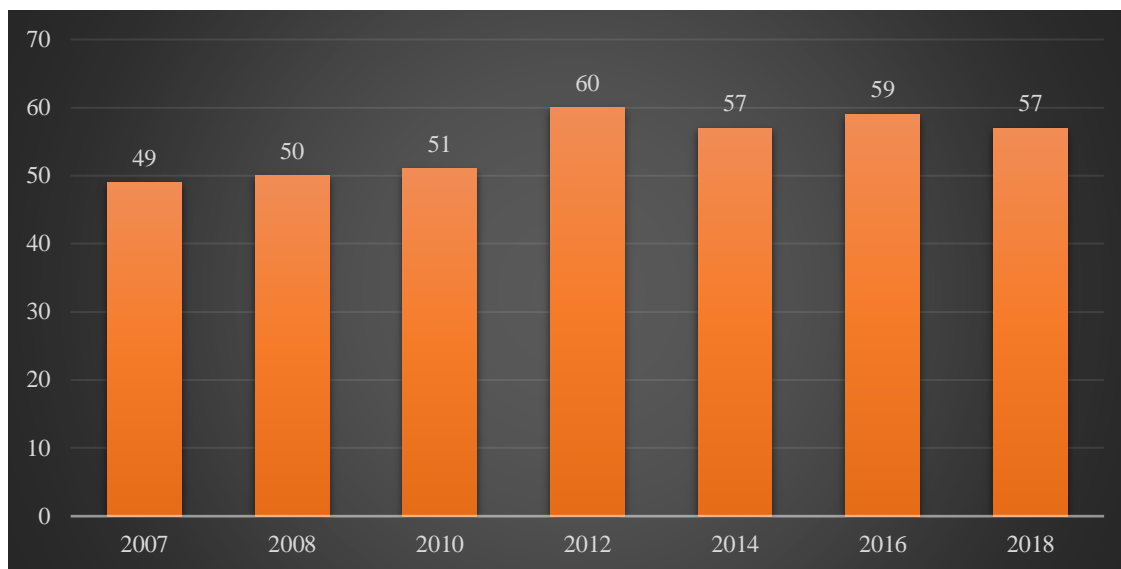
Segundo a classificação da *Freedom House*<sup>18</sup>, realizada em 2018, Cabo Verde é um dos países mais democráticos e livres de África, quer em direitos políticos, quer em liberdades civis, tendo obtido a classificação de 1 numa escala que vai de 1 (mais livre) a 7 (menos livre). Com uma pontuação agregada de 90 numa escala de 100, Cabo Verde encontra-se na mesma posição que França, liderando o seu continente.

<sup>18</sup> A Freedom House é uma organização sem fins lucrativos fundada em 1941 e sediada em Washington, D.C., capital dos Estados Unidos. É uma agência internacional de defesa dos direitos humanos, dedica-se a expansão da liberdade e da democracia em todo o mundo.

Embora Cabo Verde apresente essas liberdades para a sua população, as deficiências e vulnerabilidades que foram antes mencionadas, tornam o país pouco atrativo ao IDE.

Contudo, para resolver as dificuldades e aumentar a entrada de investimento externo, o governo cabo-verdiano assinou em 2003 um acordo político com a UE, esse acordo chama-se “Acordo de Cotonou”<sup>19</sup>.

**Gráfico 1** - Índice de percepção de corrupção em Cabo Verde de 2007 até 2018



Fontes: [contryeconomy.com/](http://contryeconomy.com/) [transparency.org](http://transparency.org)

A organização não-governamental *Transparency Internacional*<sup>20</sup> (TI) colocou Cabo Verde como país lusófono africano melhor posicionado no Índice Percepção da Corrupção. Cabo Verde atingiu uma média de 54,83 pontos de 2007 até 2018, o recorde mais alto foi atingindo em 2012 com 60 pontos, enquanto o recorde mais baixo foi de 49 pontos em 2007. Em 2018, o país obteve 57 pontos, ou seja, 2 pontos a menos em relação a 2016.

<sup>19</sup> O Acordo de Cotonou é o quadro geral para as relações da UE com os países de África, das Caraíbas e do Pacífico (ACP). Foi adotado em 2000 para substituir a Convenção de Lomé de 1975. Trata-se do acordo de parceria mais completo existente entre países em desenvolvimento e a UE, tem como objetivo reduzir a pobreza e, a prazo, erradicá-la, e contribuir para a integração progressiva dos países ACP na economia mundial. O acordo assenta em três pilares: cooperação para o desenvolvimento, cooperação económica e comercial e vertente política.

<sup>20</sup> A Transparency Internacional (TI) é uma organização não-governamental internacional, fundada em março de 1993, que lidera a luta contra a corrupção.

**Quadro 1 - Ibrahim Index 2018**

OVERALL GOVERNANCE			
COUNTRIES	2017 SCORE/100	2017 RANK/54	TREND 2008-2017
Mauritius	79.5	1st	-0.7
Seychelles	73.2	2nd	+4.0
Cape Verde	71.1	3rd	-0.8

Realização própria com base nos dados de <http://mo.ibrahim.foundation/iag>

Quanto ao nível de boa governação, segundo o Índice Ibrahim, publicado em 2018 pela Fundação Mo Ibrahim<sup>21</sup>, Cabo Verde é o terceiro melhor país em África com 71,1 pontos, sendo superado apenas pelas Ilhas Maurícias (79,5 pontos) e Seicheles (73,2 pontos).

Com um ambiente político favorável, uma boa estabilidade governamental “na medida em que todos os governos que existiram até agora, terem cumprido normalmente os seus mandatos sem qualquer interrupção”, o respeito das leis e dos direitos fundamentais, um baixo nível de corrupção, liberdade económica e consolidação do Estado do Direito (Tavares, 2010, p.163), nos últimos anos, Cabo Verde tem se tornando, internacionalmente, em um país credível e de confiança para a realização de investimentos estrangeiros.

No entanto, existe outro fator importante na atração de IDE em Cabo Verde que é a estabilidade social.

Desde 1975, o país se empenhou na melhoria das condições de vida da população, com especial atenção nas questões básicas como a segurança alimentar, educação e saúde. Como prova disso, hoje Cabo Verde situa-se no 125º lugar, entre cento e oitenta e sete países, no Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) do PNUD. O IDH é de 0,654, valor que coloca o país na categoria de desenvolvimento “médio”.

Nos anos passados, investiu-se muito na saúde, melhorando o acesso às instituições públicas e com o tempo diminuiu de forma significativa a mortalidade infantil e a pobreza. A esperança média de vida, estimada em setenta e três anos, é a mais elevada de toda a África Subsariana.

<sup>21</sup> A Fundação Mo Ibrahim foi criada em 2005, pelo empresário sudanês-britânico Mohamed "Mo" Ibrahim, para promover uma melhor governação em África, bem como o Índice Mo Ibrahim que mede e monitora o desempenho da governança nos países africanos. O Índice Ibrahim de Governança Africana (IIAG) mede a qualidade da governança em 54 países africanos todos os anos, compilando as estatísticas do ano anterior. No IIAG, o desempenho do país na entrega da governança é medido em quatro componentes principais: Segurança e Estado de Direito, Participação e Direitos Humanos, Oportunidade Económica Sustentável e Desenvolvimento Humano.

Também os resultados da educação colocam Cabo Verde no topo dos países da África Subsariana. Os anos esperados de escolaridade são 12,6, enquanto, a taxa de literacia adulta está calculada em 87%, embora existe ainda disparidades entre homens e mulheres.

Segundo as Nações Unidas, Cabo Verde foi graduado a país de rendimento médio sendo o único a conseguir realizar os Objetivos de Desenvolvimento do Milénio, tanto na redução da pobreza e da fome como na educação.

De acordo com Tavares (2010, p.164)

“A estabilidade política e social é um dos “bens” mais preciosos que o país dispõe, servindo deste modo, como vantagem comparativa e competitiva para se posicionar na cena internacional seja no plano político como económico. Esta estabilidade política e social em contrapartida acaba por atenuar o impacto da vulnerabilidade ou a escassez dos recursos naturais, que o país é alvo decorrentes das múltiplas vantagens que lhe está associada.”

Contudo, quando empresas estrangeiras querem expandir seus negócios, não procuram somente estabilidade política e social, mas também, uma certa previsibilidade e estabilidade fiscal.

A previsibilidade na condução da política macroeconómica contribui para fomentar o investimento privado e elevar a competitividade e as taxas de crescimento do país. A instabilidade macroeconómica desestimula o investimento tanto pela incerteza quanto pelo prejuízo ao crescimento da economia. O deficit fiscal limita a capacidade do Estado em investir e estimular a demanda. A inflação reduz a renda real e o consumo das famílias.

O equilíbrio nas contas públicas é um fator essencial para garantir a estabilidade e previsibilidade no ambiente macroeconómico e a melhoria do ambiente de negócios.

Cabo Verde tem vindo a apostar num sistema fiscal, moderno e competitivo, introduzindo importantes mudanças no decorrer dos últimos anos. A dinâmica de crescimento e desenvolvimento do país e a sua adesão a organismo internacionais, de âmbito regional ou global, instigaram o Estado de Cabo Verde a investir na Reforma Fiscal, assumindo o compromisso de aumentar a receita tributária, reduzindo os rácios de dívida pública, e, em simultâneo, fomentar medidas para tornar Cabo Verde uma jurisdição mais competitiva e atrativa para o investimento.

Cabo Verde está bem localizado, do ponto de vista geoestratégico, no oceano Atlântico, e as reformas fiscais introduzidas visam, entre outros objetivos destacar-se, cada vez mais, como

um polo internacional de desenvolvimento e competitividade, garantindo igualmente a diversificação das suas fontes de financiamento.

O país aposta num sistema fiscal simples, justo, previsível eficiente com fator central de uma economia que se quer competitiva, particularmente em relação às economias com características similares, como é o caso dos SIDs (Pequenos Estados Insulares em Desenvolvimento). O objetivo é atrair investimento estrangeiro nas suas várias modalidades, quais sejam, o IDE, as remessas dos emigrantes, além, de encontrar formas criativas e inovadoras de financiamento da economia.

O Alargamento da rede de Convenção de Dupla Tributação (CDT) é outra preocupação de Cabo Verde no sentido de alcançar visando a previsibilidade e a estabilidade fiscal para que o país possa ser o país atrativo e amigo do investidor, nacional ou estrangeiro, sem por em causa o risco reputacional do país.

Daí que, Cabo Verde assinou importantes acordos e convenções, visando evitar a Dupla Tributação em sede de vários impostos, nomeadamente imposto sobre lucro das empresas e IVA.

Entre eles encontramos:

- A Convenção entre Cabo Verde e Portugal para Evitar a Dupla Tributação em Matéria de Impostos Sobre o Rendimento e Prevenir a Evasão Fiscal;
- O Acordo sobre promoção e proteção de investimentos entre Portugal e Cabo Verde;
- A Convenção entre Cabo Verde e Macau para Evitar a Dupla Tributação e Prevenir a Evasão Fiscal em Matéria de Impostos sobre o Rendimento
- A Convenção entre Verde e Guiné Bissau para Evitar a Dupla Tributação e Prevenir a Evasão Fiscal em Matéria de Impostos sobre o Rendimento;
- A Convenção entre Cabo Verde e o Governo da República das Maurícias para evitar a Dupla Tributação e Prevenir a Evasão Fiscal em Matéria de Impostos sobre o Rendimento;

#### **4. Evolução do Investimento Direto Estrangeiro em Cabo Verde**

O Investimento Direto Estrangeiro teve grande influência na história económica recente de Cabo Verde. Na pós-independência os fluxos de IDE foram insignificantes, mas, com a abertura económica nos anos 90, o investimento externo começou a ter relevância no país.

As reformas implementadas juntas aos incentivos fiscais e as concessões de terras resultaram muito positivos para a entrada de Investimentos Diretos Estrangeiros em Cabo Verde.

Também as rápidas e extensas privatizações contribuíram consideravelmente para atrair investimentos estrangeiros. Através dessas privatizações, entre os anos 1992 e 2000, o país atraiu mais de 190 milhões de dólares em IDE (EDIC CV, 2013).

Assim como referido no EDIC CV (2013), no início de 2000, Cabo Verde era um país que atraía muito IDE e essas entradas eram as mais importantes fontes de financiamento externo da economia. O fluxo cresceu rapidamente entre os anos 2000 e 2008 chegando a constituir quase 12% do PIB.

Por muitos anos, o IDE foi o principal responsável pelo crescimento económico cabo-verdiano. A situação económica favorável, a manutenção da boa governança e a contínua implementação de políticas económicas foram essenciais para aumentar o crescimento do país (Montezinho, 2018).

De acordo com um estudo realizado pelo Banco Africano de Desenvolvimento (BAD) o crescimento económico de Cabo Verde foi um dos maiores dos países da África Ocidental (EDIC CV, 2013).

“Desde 2000, Cabo Verde tem feito progressos socioeconómicos consideráveis. O IDE e os outros financiamentos externos (assistência ao desenvolvimento, empréstimos e remessas) ajudaram o país a alcançar o crescimento económico, a melhorar a qualidade das suas infraestruturas, a impulsionar alguns sectores importantes da economia (como os serviços financeiros e alguma indústria) e a alcançar a maioria dos Objetivos do Desenvolvimento do Milénio. O país melhorou o desempenho numa série de indicadores, incluindo a redução da pobreza, saúde materna e infantil, educação, equidade de género, ou no acesso à eletricidade.” (Montezinho, 2018)

Entre 2000 e 2007 o crescimento médio do PIB cabo-verdiano foi acima da média da África subsaariana. Em dezembro de 2007, Cabo Verde foi oficialmente declarado país de rendimento médio e, em 2008, o arquipélago aderiu a Organização Mundial do Comércio (idem).



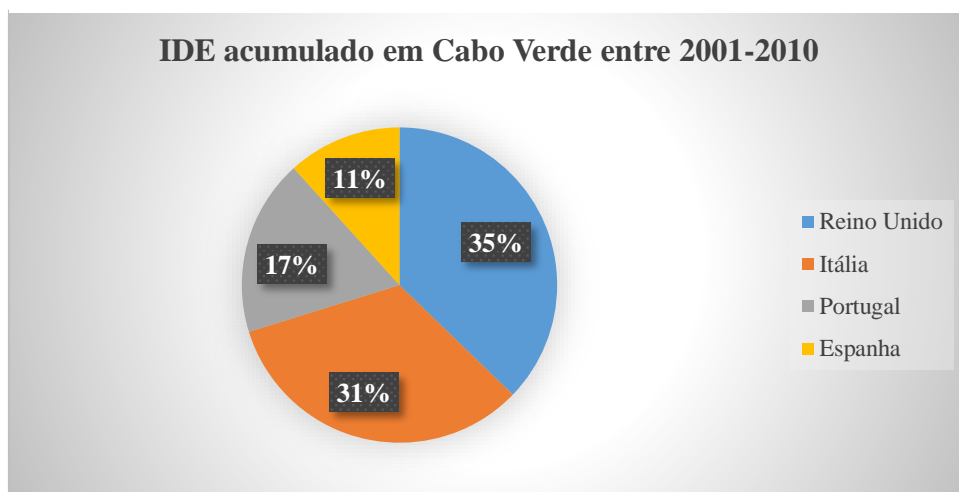
Assim como explicado por Duarte (2012), “ [...] De 2004 a 2008 vivemos um período de verdadeiro ‘boom’ na procura do país enquanto destino de investimentos diretos estrangeiros, em que houve uma grande procura de Cabo Verde, especialmente no nicho da imobiliária turística.”

O ano de pico para o ingresso de IDE em Cabo Verde foi 2008 (mais de 200 milhões de dólares em IDE), contudo, o fluxo de IDE caiu drasticamente entre 2008 e 2009. Isso deu-se pela crise económica que em 2008 atingiu toda a Europa. A crise global, em particular a da zona euro, afetou consideravelmente o investimento externo em Cabo Verde (EDIC CV, 2013).

De acordo com o EDIC CV (2013), naqueles anos, quase todos os investimentos externos estavam ligados ao sector do turismo, e tais concentrações pesadas tornavam a economia vulnerável a choques externos.

Nos anos 2010 e 2011 não houveram grandes alterações na entrada do IDE no país, contudo, registou-se uma quebra de 24 por cento nos fluxos de investimento. O turismo foi o único setor que não foi atingido e no final de 2011, entrou no país cerca de 160 milhões de dólares (Duarte, 2012).

**Gráfico 2** - IDE acumulado em Cabo Verde de 2001 até 2010



Elaboração própria com base nos dados de “Cabo Verde Investimentos” (CI)

Segundo os dados da Agência de promoção de investimentos, “Cabo Verde Investimentos” (CI), o IDE acumulado entre 2001 e 2010 foi respetivamente de: Reino Unido (35 por cento), Itália (31 por cento), Portugal (17 por cento) e Espanha (11 por cento).

Inesperadamente, entre os anos 2010 e 2013, Cabo Verde recebeu investimentos provenientes da Angola, os quais concentravam-se, principalmente, em três sectores – o bancário, o das telecomunicações e o dos transportes marítimo e aéreo. Os investidores angolanos chegaram a comprar uma parte do segundo maior provedor de telecomunicações do país (Fonte: A Semana).

Contudo, até 2013, o investimento externo realizado em Cabo Verde não foi particularmente marcante. Como mencionado antes, a crise económica de 2008 afetou drasticamente a maior parte dos países europeus que investiam em Cabo Verde, causando uma redução significativa dos fluxos de IDE que anualmente entravam no país. Em 2014 houve um aumento de investimento estrangeiro no país. Os fluxos registados foram de cerca 130 milhões de dólares, pois, aumentaram cerca de 7,5 por cento, especialmente impulsionados pelos investimentos de emigrantes, uma vez que ações, outras participações e investimentos imobiliários diminuíram consideravelmente naquele período (A Semana).

Devido à falta de análises mais claras e específicas relativamente ao investimento estrangeiro em Cabo Verde nos últimos anos, a seguir serão apresentados alguns quadros com dados correspondentes à entrada de IDE no país entre 2015 e 2018, especificando países de origem, ilhas de destino e setores recetores.

**Quadro 2** – Países estrangeiros que realizaram IDE em Cabo Verde entre 2015 e 2018

<b>País de Origem</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
Espanha	156,6	1.428,9	521,5	1.925,6
Itália	0,0	68,8	104,5	69,6
Reino Unido	<b>3.310,5</b>	<b>5.537,6</b>	<b>4.830,2</b>	348,2
Irlanda	25,8	-8,6	5,1	-29,1
Portugal	449,8	902,6	396,9	1.003,9
Outros	1869,1	1.737,4	2.353,8	<b>4.391,4</b>
<b>Total de Participações<sup>22</sup></b>	5.811,9	<b>9.666,8</b>	8.211,8	7.709,6
<b>Total de IDE<sup>23</sup></b>	9.548,3	<b>12.683,8</b>	10.868,0	9.300,8

Elaboração própria com base nos dados do Banco de Cabo Verde

Os países que mais realizam investimentos diretos estrangeiros em Cabo Verde são Espanha, Itália, Reino Unido, Irlanda e Portugal.

<sup>22</sup> Inclui Ações e Outras Participações de Capital e Investimento Imobiliário, exclui Investimento Emigrantes e Créditos/Obrigações entre empresas coligadas. Os valores negativos correspondem a desinvestimentos.

<sup>23</sup> Total de IDE em Cabo Verde em milhões de escudos, inclui participações, Lucros Reinvestidos e Crédito/Obrigações com Investidor Direto.

Segundo os dados apresentados no quadro, o país que mais investiu no arquipélago entre 2015 e 2018 foi o Reino Unido, chegando a investir cinco milhões e quinhentos trinta e sete mil vírgula seis escudos em 2016. Em 2018 Cabo Verde obteve mais de quatro milhões e trezentos mil participações provenientes de outros países estrangeiros. Contudo, o 2016 foi o ano de pico com um total de participações de nove milhões e seiscentos sessenta e seis mil vírgula oito escudos e um total de investimento direto estrangeiro de doze milhões e seiscentos oitenta e três mil vírgula três escudos.

**Quadro 3** – Ilhas de Cabo Verde que receberam IDE entre 2015 e 2018

<b>Ilhas de Destino</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
Maio	0,0	37,4	49,7	81,9
Boa Vista	69,5	2.868,2	<b>2.916,8</b>	860,9
Sal	<b>4.030,6</b>	<b>4.331,2</b>	2.838,6	2.032,1
Santiago	529,5	1.792,5	1.681,8	<b>3.418,3</b>
São Vicente	-101,7	549,0	560,5	819,1
Outros	1.284,0	88,4	164,5	497,4
Total de Participações*	5.811,9	9.666,8	8.211,8	7.709,6
Total de IDE*	9.548,3	12.683,8	10.868,0	9.300,8

Elaboração própria com base nos dados do Banco de Cabo Verde

Quanto a entrada de investimentos diretos estrangeiros em Cabo Verde, desde 2015 até 2018 a ilha que recebeu a maior parte dos investimentos foi a ilha de Sal. Como indica o quadro, em 2016, a ilha obteve quatro milhões e trezentos trinta e um mil vírgula dois escudos. Em 2017, a ilha de Boa Vista recebeu somente dois milhões e novecentos dezasseis mil vírgula oito escudos, enquanto, em 2018, a ilha de Santiago recebeu três milhões e quatrocentos dezoitos mil vírgula três escudos.

**Quadro 4** - Setores que receberam IDE em Cabo Verde entre 2015 e 2018

<b>Sectores</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
Indústria	88,9	439,6	227,4	450,0
Comércio	151,5	174,7	490,3	743,1
Turismo e Imobiliária Turística	<b>4.021,8</b>	<b>6.817,1</b>	<b>6.267,5</b>	<b>4.601,2</b>
Serviços Financeiros	-185,1	-29,2	-393,9	-241,3
Outros Serviços	415,8	324,5	212,6	1.039,8
Outros Sectores	1.318,9	1.940,1	1.407,9	1.116,9
Total de Participações*	5.811,9	9.666,8	8.211,8	7.709,6
Total de IDE*	9.548,3	12.683,8	10.868,0	9.300,8

Elaboração própria com base nos dados do Banco de Cabo Verde

O Investimento Direto Estrangeiro em Cabo Verde esteve, desde sempre, fortemente concentrado no sector do turismo. Assim como mostrado no quadro acima, entre 2015 e

2018, o turismo foi o setor que mais atraiu investimentos, sendo que, em 2016, obteve mais de seis milhões e oitocentos mil escudos. Contudo, existem outros setores que naqueles anos atraíram investimento estrangeiro e que mostraram-se importantes para o desenvolvimento económico do país. Entre eles estão os setores direcionados aos transportes aéreos e marítimos, infraestruturas públicas (água, saneamento e energias renováveis), tecnologias da informação e comunicação, agricultura orgânica, processamento de pescado e outras indústrias ligeiras.

Quanto ao setor dos serviços financeiros, anos atrás era considerado um dos setores que mais atraía investimentos em Cabo Verde, no entanto, nos últimos anos registou valores bastantes negativos, demonstrando que hoje no país este é um setor relativamente fraco que contribui muito pouco para o crescimento do país.

Duarte (2012), ao analisar os diversos setores da economia cabo-verdiana afirmou que “o setor bancário nacional ainda não se encontra suficientemente maduro e consolidado ao ponto de responder de forma cabal a estas solicitações, o que nos obriga a curto e médio prazo a continuarmos a depender fortemente do investimento direto estrangeiro”.

No entanto, de acordo com Montezinho (2018), o IDE é desde sempre mal distribuído entre as ilhas de Cabo Verde, o que contribui, em parte, ao aumento da migração interna e a pressão sobre os serviços públicos. Montezinho afirmou que entre 2000 e 2016, a ilha do Sal, atraiu metade do total de IDE e Boa Vista foi a terceira ilha a receber mais IDE, apesar de ser a menos densamente povoada do arquipélago. No entanto, Santiago que sempre foi a ilha com o maior número de habitantes recebeu nos anos passados cerca de 1/3 do total de IDE. Resulta importante dizer que na ilha de Santiago o investimento direto estrangeiro é mais diversificado, devido à presença de serviços financeiros, de TIC, e outros serviços presentes na cidade da Praia. Em contraste, São Vicente recebeu três por cento do IDE e as restantes ilhas receberam apenas 6 por cento do total de IDE.

Os dados apresentados nos quadros mostram como, ao longo dos últimos anos, os investimentos estrangeiros realizados em Cabo Verde têm diminuído bastante.

## **5. Os Incentivos à Atração do Investimento Direto Estrangeiro**

Cabo Verde tem adotado, desde a independência, leis e códigos nacionais para regular o investimento dentro do país.

Começa-se por referir a “Lei de Investimentos” de Cabo Verde, Lei nº 13/VIII/2012, de 11 de julho e que hoje vigora com as alterações realizada pelo Decreto-Lei nº 34/2013, B.O nº 50, I Série, de 24 de Setembro.

Assim como explicado pelo Artigo 1.º

A presente Lei tem por objeto estabelecer as bases gerais que permitam acelerar e facilitar a realização de investimentos em Cabo Verde, bem como os direitos, as garantias e os incentivos a conceder aos investimentos suscetíveis de contribuir para o desenvolvimento socioeconómico do país. (Lei n.º 13/VIII/2012, de 11 de julho).

A Lei de Investimentos estabelece as condições para o investimento direto estrangeiro efetuado em qualquer sector de atividade económica do país. Nesse caso, todos os sectores estão abertos ao investimento, salvo se a empresa é uma ameaça para a segurança nacional, o ambiente ou a saúde pública, ou, ainda, em situações onde são violadas determinadas leis e regulamentações.

Além da Lei de Investimentos, Cabo Verde dispõe de um Código de Benefícios Fiscais. O primeiro Código foi aprovado com a Lei n.º 26/VIII/2013 de 21 de janeiro B.O nº 1, I Série, de 06 de janeiro de 2016.

Atualmente o Código está em vigor com as alterações efetuadas pela Lei n.º 102/VIII/2016, de 6 de janeiro, e pela Lei n.º 5/IX/2016, de 31 de dezembro e Orçamento do Estado para o ano de 2018. Esta lei foi republicada pelo novo Governo de Cabo Verde e se encontra no B.O nº 83, I Série, de 30 de dezembro de 2017.

No entanto, em matéria de incentivos, Cabo Verde passou por uma longa experiência de investimento estrangeiro. Começou a preocupar-se com a regulação do investimento há 23 anos atrás, com a organização de diplomas vocacionados para a atração de investimentos. Todas estas legislações que se encontravam dispersas pelas várias áreas de investimento, são hoje reunidas, condensadas e harmonizadas num único código.

Duarte (2012) recorda que a antiga Lei de investimento externo incluía muita legislação avulsa e as leis encontravam-se dispersas pelas várias áreas de investimento.

Com o passar dos anos, O Governo de Cabo Verde sentiu a necessidade de alterar a legislação sobre o investimento de modo a incentivar as empresas estrangeiras a investir mais no país. Logo, foi reformulado todo o Código de Investimentos onde todas as leis esparsas foram reunidas, sistematizadas e harmonizadas num único código. (idem)

Pode-se dizer que em relação ao anterior, o novo código é mais moderno e apresenta um número reduzido de artigos, além de ser hoje, um importante incentivo para atrair investimento direto estrangeiro dentro do país.

## 5.1 Os Benefícios Fiscais

**Quadro 5 - Benefícios Fiscais ao Investimento**

<b>Crédito fiscal de imposto sobre o rendimento das pessoas coletivas e singulares (IRPC e IRPS)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 50% dos investimentos relevantes realizados em áreas como a saúde, o ambiente, o turismo, a atividade industrial, o transporte aéreo e marítimo, as energias renováveis, investigação científica etc.;</li> <li>➤ 30% dos investimentos relevantes realizados em outras áreas</li> </ul>
<b>Isenção de Imposto Único sobre o Património (IUP)</b>	Na aquisição de imóveis destinados à instalação de projetos de investimentos
<b>Isenção de Imposto de Selo</b>	Nas operações de contratação de financiamento
<b>Redução da taxa de IRPS para não residentes</b>	
<b>Instalações industriais com rendas mínimas e opção de compra</b>	

Elaboração própria com base na Lei n.º26/VIII/2013 de 21 de janeiro B.O nº 1, I Série, de 06 de Janeiro de 2016

O quadro acima mostra os principais benefícios fiscais que são concedidos ao investimento realizado em Cabo Verde. Esses incentivos são os créditos fiscais de IRPC e IRPS, Isenção de IUP e Imposto de Selo; outro benefício fiscal concedido é a possibilidade de ter acesso a edifícios fabris a preços reduzidos e com opção de compra, e além disso, os que não residem em Cabo Verde tem direito a uma redução de taxa de IRPS.

Atualmente, os créditos fiscais de IRPS e IRPC substituem o “Imposto Único sobre o Rendimento” (IUR).

As pessoas ou entidades interessadas em investir em áreas como o turismo, a saúde, o transporte, beneficiam de créditos fiscais de IRPC e IRPS por dedução à coleta no valor correspondente a 50% do investimento elegível; enquanto, os investimentos realizados em outras áreas beneficiam de uma dedução de 30%.

É importante dizer que, hoje, os investimentos realizados em atividades industriais também beneficiam de créditos fiscais no valor de 50% do investimento, pois, anteriormente esse valor era apenas de 30%. Uma das razões dessa alteração é que, com o passar dos anos e consequente necessidade de captar mais investimento, os governos decidiram alterar algumas leis e tornar os incentivos concedidos ainda mais flexíveis e atrativos.

Entre as várias alterações efetuadas no Código, foram introduzidos, ainda, benefícios fiscais em sede de IRPS e IRPC, Imposto do Selo e Imposto Único sobre o Património, para empresas em processo de recuperação ou insolvência que ficam condicionadas à entrada em vigor do Código de Recuperação e Insolvência de Empresas.

#### Quadro 6 - Outros Benefícios Fiscais ao Investimento

<b>BENEFÍCIOS FISCAIS À POUPANÇA E SETOR FINANCEIRO</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Isenção de imposto de capitais em mais-valias na transferência de ações;</li> <li>➤ Livre transferência de dividendos dos acionistas/sócios que tenham participações de capital com recursos financeiros externos;</li> <li>➤ Abertura de contas bancárias em moeda estrangeira</li> </ul>
<b>BENEFÍCIOS FISCAIS DE CARÁTER SOCIAL</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Dedução à coleta por cada posto de trabalho criado nos seguintes termos:                         <ul style="list-style-type: none"> <li>a) 26.000\$00 (vinte e seis mil escudos) por posto de trabalho criado nos concelhos da Boa Vista, da Praia e do Sal;</li> <li>b) 30.000\$00 (trinta mil escudos) por posto de trabalho criado nos demais concelhos;</li> <li>c) 35.000\$00 (trinta e cinco mil escudos) por posto de trabalho criado para pessoa portadora de deficiência</li> </ul> </li> <li>➤ Financiamento de programas de formação de trabalhadores cabo-verdianos, assim como o financiamento de assistência técnica</li> </ul>

Elaboração própria com base na Lei n.º26/VIII/2013 de 21 de Janeiro B.O nº 1, I Série, de 06 de Janeiro de 2016

Além dos incentivos anteriormente mencionados, o Código dos Benefícios Fiscais reconhece a existência de outros incentivos, em específico, benefícios à poupança e ao setor financeiro. Os investidores estrangeiros, além da possibilidade que têm de transferir para o exterior a totalidade dos dividendos, gozam de isenção de impostos na transferência de ações e podem criar contas bancárias em moeda estrangeira. Contudo, estes benefícios já se encontravam no antigo regime dos Investimento, embora fossem dispersos e não bem explicado, eram também bastante limitados e muito menos vantajosos em relação ao regime atual. Entre as restrições estava o fato de não ser possível aplicar esses incentivos se os investimentos se orientassem exclusivamente para o mercado interno ou para o sector financeiro.

No Código estão definidos ainda benefícios fiscais de carácter social, os quais não existiam na antiga Lei do Investimento. Nos últimos anos, como forma de incentivar mais as empresas a investir no país, os governos decidiram conceder benefícios às entidades que através à realização de investimentos não só movem capitais, más também, criam novos postos de trabalho para milhares de pessoas. Outro benefício de carácter social é o financiamento, por parte do governo nacional, de programas criados pelos investidores com o objetivo de formar e dar assistência técnica aos trabalhadores cabo-verdianos.

## 5.2 Isenções Duaneiras

**Quadro 7 – Isenções Aduaneiras**

<b>Isenção de direitos aduaneiros na importação de bens destinados ao investimento</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Estruturas metálicas, materiais de construção civil, equipamentos sanitários, equipamentos elétricos e eletrónicos;</li> <li>➤ Equipamentos, máquinas, aparelhos, instrumentos e utensílios;</li> <li>➤ Materiais, mobiliários e equipamento científico, didático e de laboratório,</li> <li>➤ Veículos de transporte coletivo e misto para transportar passageiros e veículos pesados destinados ao transporte de mercadorias etc.</li> </ul>
<b>Isenção de direitos aduaneiros aos investidores estrangeiros titulares de Green Card</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Na importação de uma viatura ligeira para uso próprio;</li> <li>➤ Na importação dos objetos de uso pessoal e doméstico, incluindo o mobiliário para recheio de habitação própria</li> </ul>

Elaboração própria com base na Lei n.º26/VIII/2013 de 21 de janeiro B.O nº 1, I Série, de 06 de janeiro de 2016



Além das isenções e facilidades fiscais citadas, são concedidas isenções aduaneiras na importação de diversos materiais ou veículos produzidos no exterior, em condições similares de preço, qualidade e prazo de entrega.

Antigamente, eram isentos de direitos aduaneiros todos os produtos importados destinados a serem transformados para exportação ou destinados à prestação de serviços da atividade hoteleira e o mesmo passava-se com todos os materiais e equipamentos destinados à construção de instalações industriais ou hoteleiras. Hoje, são isentos de direito aduaneiros todos os bens importados, independentemente da área ou atividade em que sejam empregados, o que importa é que esses materiais sejam utilizados exclusivamente para realizar investimentos.

Por ultimo, os investidores estrangeiros titulares de *Green Card* têm direito a isenções na importação de automóveis, materiais pessoais e de uso doméstico. Esse benefício foi introduzido nos últimos anos e resulta ser muito vantajoso para os que realizam investimento no país, pois, contribui muito para aumentar o interesse dos investidores externos em relação a Cabo Verde.

### **5.3 Código Laboral**

Outro instrumento que tem peso na redução de constrangimentos ao investimento em Cabo Verde é o sistema laboral do país.

O sistema laboral de Cabo Verde é definido pelo “Código Laboral Cabo-verdiano”, aprovado pelo Decreto-legislativo n.º 5/2007, de 16 de outubro. Atualmente, o mesmo está em vigor com as alterações introduzidas pelo Decreto-legislativos n. 5/2010 de 16 de junho junto ao Decreto-Regulamentar n.º 1/2016 de 3 de fevereiro.

O Código define o Regime Jurídico das Relações de Trabalho subordinado estabelecidas no quadro de empresas privadas, cooperativas e mistas.

A legislação laboral do país reconhece a importância de determinados valores e princípios constitucionais, nomeadamente: a dignidade da pessoa humana; o dever do trabalho; a igualdade de oportunidades e da justiça, e os instrumentos internacionais vigentes em matéria laboral.

A aprovação deste código laboral tem como finalidades, primeiramente, a internacionalização da economia, para proteger os investidores de normas laborais que são extremamente rígida e pouco atrativas. De seguida, quer oferecer maior dinamismo à empresas, permitindo-lhes enfrentar, de forma eficaz, os novos desafios económicos presentes na conjuntura mundial atual, sendo que é caracterizada por grandes dificuldades e incertezas.

A seguir será apresentado um quadro com as principais medidas do Código Laboral de Cabo Verde.

**Quadro 8 - Código Laboral Cabo-verdiano**

<b>REGIME LABORAL – “Código Laboral de Cabo Verde”</b>	
<b>Tipos e formas de contratação</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Em razão do tempo, contrato por tempo indeterminado e contrato por tempo determinado;</li> <li>➤ Em razão das pessoas, contrato: de aprendizagem, de mulheres, de menores, de estrangeiros;</li> <li>➤ Em razão do lugar, contrato: doméstico, de cedência de trabalhadores, de trabalho portuário, de trabalho marítimo; de trabalho temporário; de teletrabalho</li> </ul>
<b>Duração</b>	No Código é feita uma distinção entre contrato de trabalho por tempo determinado e por tempo indeterminado. Contudo, nos primeiros, deve ser mencionado o prazo estipulado e não pode exceder 3 ou 5 anos. Existem também algumas exceções
<b>Horas de trabalho e Período de Descanso Semanal</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Período normal de trabalho não superior a oito horas por dia e quarenta e quatro horas por semana;</li> <li>➤ Período de descanso semanal obrigatório - 24 horas</li> </ul>
<b>Trabalho extraordinário e Trabalho Noturno</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Limite diário de 2 horas de trabalho extraordinário por dia, até ao máximo de 160 horas por ano;</li> <li>➤ Considera-se noturno o trabalho prestado no período que decorre entre as 22h00 de um dia e as 06h00 do dia seguinte, sendo este trabalho retribuído com um acréscimo de 25% do trabalho base</li> </ul>
<b>Isenção de horário</b>	Deve ser acordada entre as partes e confere direito acréscimo retributivo não inferior a 20% da retribuição
<b>Férias</b>	Período de férias - 22 dias úteis exceto contratos com prazo inferior a 1 ano em que o período será proporcional à duração do contrato
<b>Licenças</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Licença sem retribuição;</li> <li>➤ Licença de maternidade;</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Licença de paternidade;</li> <li>➤ Licença especial na gravidez de risco</li> </ul>
<b>Rescisão do contrato de trabalho</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Mutuo acordo das partes;</li> <li>➤ Caducidade;</li> <li>➤ Despedimento coletivo;</li> <li>➤ Despedimento individual por justa causa</li> <li>➤ Rescisão pelo trabalhador</li> </ul>
<b>Contratação de estrangeiros</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Contrato de trabalho autorizado pelo membro do Governo e responsável pela área do trabalho;</li> <li>➤ Visto válido para permanência no território</li> </ul>
<b>Salário Mínimo</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Retribuição mínima mensal - 13.000\$00 (treze mil escudos) - cerca 117,90 EUR;</li> <li>➤ O montante está sujeito a redução de 20% relativamente aos aprendizes e estagiários</li> </ul>
<b>Segurança Social</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Taxa global de contribuição - 24 % sobre a remuneração ilíquida;</li> <li>➤ Quotização a cargo do trabalhador - 8,5% e do empregador - 15,5 %</li> </ul>

Elaboração própria com base no CvtradeInvest.com e no Código Laboral de Cabo Verde - Decreto-legislativo n.º 5/2007, de 16 de outubro com as alterações introduzidas pelo Decreto-legislativos n. 5/2010 de 16 de junho e Decreto-Regulamentar n.º 1/2016 de 3 de fevereiro

## 5.4 Os Salários

Como foi mencionado no capítulo anterior, a busca de mão-de-obra barata resulta ser uma das principais razões que estão por detrás da realização de investimento direto estrangeiro (IDE).

Quando empresas buscam menores custo de produção, os fluxos de IDE, geralmente, passam de países que apresentam altas taxas salariais para países onde os salários são relativamente baixos (OECD 1993; Feenstra e Hanson 1996 e 1997; Lemoine 1998 e Eckel 2003 cit.in Sağlam & Böke, 2017).

No entanto, a ideia de que as empresas estrangeiras buscam mão-de-obra barata convenceu alguns decisores políticos a perseguir os salários baixos como uma política de Investimento Direto Estrangeiro.

Alguns estudiosos apontam que a baixa concorrência salarial entre os diversos países para atrair e preservar os investimentos estrangeiros, tem vindo a aumentar as apreensões em relação à perda de empregos e ao declínio de salários, ameaçando o bem-estar económico dos trabalhadores. De acordo esta visão, considera-se que a competição para preservar a vantagem relativa ao custo do trabalho, pode gerar uma significativa pressão negativa sobre os salários, levando à hipótese da chamada “*Race to the bottom*” (Guerra fiscal) (Crotty et al. 1998; Burke e Epstein 2001; Harrison 2002; Rodrik 1998 cit.in Sağlam & Böke, 2017).

Essa teoria acaba por contribuir nas várias discussões que surgem acerca da relação entre IDE e custos de produção. Diversos argumentos apontam, ainda, duas hipóteses: a primeira é que as atividades de investimento estrangeiro contribuem para manter os salários baixos e a segunda é que os salários baixos atraem o investimento estrangeiro (idem).

Acredita-se que o nível salarial de um país constitui uma vantagem fundamental usufruída pelas empresas estrangeira que instalam-se em novos territórios para expandir seus negócios.

Principalmente os países mais pobres, recentemente, tem-se tornado em destinos altamente procurados para realizar investimentos, isso por diversas razões.

Mão-de-obra barata, horários de trabalho prolongados, trabalho infantil, precariedade laboral, tendem a ser práticas socialmente aceites em países menos desenvolvidos (Ferreira, Reis, Serra, p.107) o que tem levado os sindicatos e outras organizações que operam para

proteger os direitos dos trabalhadores a por em causa a presença de empresas estrangeiras e seus modos de atuação nos países onde realizam seus investimentos.

Alguns autores defendem que o baixo nível salarial não constitui a razão principal para a realização do investimento estrangeiro; porém, empresas de países industrializados como é o caso dos EUA possuem muitas filiais em países que são menos desenvolvidos.

No entanto, em Cabo Verde, acredita-se que o nível salarial, mais especificamente, a mão-de-obra barata e qualificada são um elemento decisivo para captar IDE. No final da década 90, a inexistência de salário mínimo nacional e a não instituição do 13º e 14º mês, já representavam um fator de atratividade ao investimento.

Hoje, a variável salarial continua sendo um dos atrativos para as empresas se instalarem em Cabo Verde, nos mais variados domínios. O salário mensal médio em Cabo Verde é muito baixo, rondando os 325 USD, enquanto a referência para o salário mínimo é de cerca de 150 USD o que evidencia a precariedade salarial reinante ainda no país. De referir ainda que o salário mínimo só recentemente foi instituído no país e existem reiteradas queixas do não cumprimento da legislação, mesmo por parte de organismos estatais.

Com uma população muito jovem e com bolsas de pobreza muito significativas, o país é forçado a aceitar salários baixos como mecanismo de atração do investimento. Certo é igualmente que a maior parte da mão-de-obra cabo-verdiana é ainda pouco qualificada, o que tem repercussões nos níveis salariais. Ainda que se tenha verificado nas últimas décadas um esforço de formação profissional para os diferentes setores de atividade, só no médio e longo prazos se poderá esperar que esse esforço se reflita nos salários e na remuneração de forma geral. Basta analisar as tabelas salariais nas empresas privadas, quer no turismo, quer no comércio ou ainda na indústria para se aquilatar sobre os níveis médios dos salários em Cabo Verde.

Deste modo, a par dos benefícios fiscais e aduaneiros atribuídos às empresas, uma política de salários baixos parece ser um trunfo oferecido às empresas para se instalarem e fazer negócios em Cabo Verde. Os Estados e os governos acabam por se ver numa encruzilhada entre as exigências dos sindicatos e dos trabalhadores relativamente aos níveis salariais, e as reivindicações das empresas para se instalarem e permanecerem em Cabo Verde. É mais um dos dilemas que os países enfrentam, mormente os países pobres e menos desenvolvidos.

## CONCLUSÃO

O Investimento Direto Estrangeiro é atualmente um dos motores do crescimento dos Estados, particularmente os em vias de desenvolvimento. Trata-se de um mecanismo de transferência monetária, de conhecimentos e tecnologia que encontra as suas raízes no período colonial, quando muitos territórios eram colónias, constituindo-se partes integrantes de um império transcontinental. As colónias eram basicamente uma extensão economicamente útil do território da metrópole, servindo como fonte de matérias-primas e destino ou mercado preferencial dos produtos manufaturados.

A descolonização e os processos de independência, aliados em muitos casos à ideologia subjacente, representaram um corte com este modelo económico e comercial. As antigas colónias quiseram procurar as suas próprias vias de desenvolvimento, tentando cortar os laços de dependência que as prendiam às antigas metrópoles. As carências estruturais, a e a miséria, do lado das colónias, e a vontade das metrópoles em manter determinados privilégios e regalias, fizeram com que a tão desejada Independência não acontecesse nos moldes sonhados pelos líderes independentistas. Em muitos casos a independência política não foi acompanhada da independência económica.

A relação colonial deu lugar num primeiro momento à chamada Ajuda Pública ao Desenvolvimento, patrocinada ou por organismos internacionais multilaterais, ou por doadores bilaterais, que coincidia em muitos casos com a antiga metrópole. Deste modo, as antigas relações mantiveram-se ainda que em outros moldes. Aliás, a Ajuda Pública ao Desenvolvimento pôde facilmente ligar-se ao investimento estrangeiro, em que as empresas das antigas metrópoles eram as principais investidoras nos países recém-independentes.

O atraso do desenvolvimento dos antigos territórios e a necessidade premente de resolver os problemas mais candentes das populações impulsionaram uma crescente competição para a atração de investimento estrangeiro, principalmente, entre os países que mais precisam de financiamento e ajuda económica, ou seja, os países em vias de desenvolvimento. Conscientes da importância do investimento externo, esses países têm oferecido às empresas estrangeiras condições vantajosas para que essas empresas implantem-se em seus territórios. Essas condições são principalmente: eliminação de barreiras à entrada de IDE, incentivos fiscais e aduaneiros, leis flexíveis e mão-de-obra barata.

Com o passar dos anos, os Estados e seus decisores políticos deram-se conta da enorme importância do investimento estrangeiro; pois, não só permite o desenvolvimento e crescimento económico, mas também, resulta ser uma importante fonte de financiamento para resolver os problemas, acima de tudo económicos dos diversos países.

É importante dizer que, a necessidade de investimento estrangeiro tornou-se fundamentalmente numa prioridade para os governos de quase todos os países do mundo.

Cabo Verde é um país pequeno e estruturalmente frágil, cuja economia sempre dependeu de recursos exógenos para o seu processo de desenvolvimento, desde a ajuda humanitária e de emergência para acudir às necessidades imediatas da população, à ajuda pública ao desenvolvimento ou às remessas dos emigrantes. Com a redução das ajudas, provocada pelo chamado “cansaço da ajuda”, a solução passou por criar mecanismos de atração de IDE para fazer face aos problemas de desenvolvimento. Neste sentido, desde a independência até os dias de hoje o país empenhou-se em gerar um quadro de benefícios aos potenciais investidores. Os benefícios vão de um quadro fiscal e aduaneiro amigo do investimento, a leis laborais flexíveis e a um quadro salarial atrativo.

Relativamente as hipóteses apresentadas no início do trabalho.

Primeira hipótese: “Os Estados pequenos e vulneráveis, como é o caso de Cabo Verde, apresentam uma grande dificuldade na atração de Investimento Direto Estrangeiro, pelo que são obrigados a fazer muitas concessões às empresas para que estas se instalem nos seus territórios, sacrificando sobremaneira a sua soberania na condução de determinadas políticas públicas”.

Pudemos dizer que essa hipótese se valida, de fato, os Estados menos desenvolvidos, devido à instabilidade política, as vulnerabilidades estruturais, a presença de mercados pequenos pouco dinâmicos e reduzidos fluxos de IDE acabaram por ser marginalizados pelas empresas estrangeiras, tornando-se com o tempo os menos procurados para realizar investimentos. Para garantir que grandes empresas continuassem a investir em seus territórios, esses países tiveram que oferecer aos seus investidores determinados benefícios como por exemplo os incentivos fiscais ao investimento. Além disso, a falta de recursos próprios “obrigou” os países em vias de desenvolvimento a aceitar as condições e imposições desses investidores estrangeiros, pois, estes Estados pequenos e fracos não têm meios e poder suficiente para impor-se e negociar com empresas estrangeiras.

No caso de Cabo Verde, nota-se que, o país dispõe de uma política e legislação bastante atrativa ao investimento externo, visando seduzir os potenciais investidores a investir num país com poucas vantagens competitivas e com poucos trunfos a oferecer. As decisões em matéria de IDE nunca são fáceis, pois, exigem um equilíbrio entre o que se oferece às empresas e as vantagens esperada em matéria de resultados para o país de destino. Se por um lado o investimento é bem-vindo, por outro há que assegurar que as condições laborais e salariais para a população local estejam dentro dos parâmetros da salvaguarda da dignidade humana.

Quanto à segunda hipótese: “As empresas são fundamentalmente entidades económicas que buscam o lucro, e, não raras vezes, não têm em conta questões sociais ou preocupações éticas, no desenvolvimento das suas atividades”.

Ao desenvolver o trabalho, verificamos que essa hipótese também se valida. As empresas estrangeiras instalam-se em novos territórios para expandir seus negócios e aumentar seus lucros e este é o principal objetivo que leva as empresas a realizar investimentos no estrangeiro.

Contudo, na hora de desenvolver suas atividades, a maioria das empresas estrangeiras não põe em prática o que os códigos de conduta estabelecem, enquanto, preocupam-se mais com os ganhos. Essas entidades violam constantemente direitos humanos e normas ambientais o que tem gerado várias críticas por parte da sociedade civil. Estados, sindicatos, trabalhadores e diversas organizações internacionais condenam a forma de atuar dessas empresas, afirmando que são pouco éticas e corretas na condução de seus negócios.

Terceira e última hipótese: “No exercício das suas atividades, as empresas que desenvolvem as suas atividades em Cabo Verde apresentam um grau variável de condicionamento do poder político, em função do seu poder económico e da sua capacidade negocial”.

Dada a natureza do trabalho, não foi possível apresentar dados que pudessem demonstrar a validade desta hipótese, no entanto, pode-se afirmar que a hipótese é bastante plausível.

Com o aumento de empresas estrangeiras no território de Cabo Verde e o forte interesse delas em realizar investimento direto estrangeiro, o arquipélago teve que adotar novas medidas que pudessem tornar o país ainda mais atrativo ao investimento. Os códigos e as leis que hoje são utilizados para regular o investimento estrangeiro são um enorme incentivo para os investidores, porque dão determinados poderes e concessões as empresas presentes



no país. Mais especificamente, através dos atrativos para o IDE, as subvenções oferecidas, aligeiramento e favores fiscais, vantagens em natureza como terrenos para implantação de instalações e infraestruturas, as empresas estrangeiras acabam por tomar decisões que, não raras vezes são de carácter político, ultrapassando o poder do próprio país.

Quando grandes empresas instalam-se em países pequenos, frágeis e com poucos recursos económicos, como é o caso de Cabo Verde, essas entidades controlam e influenciam com mais facilidade as decisões políticas e económicas do país hospede.

A presença de empresas estrangeiras em Cabo Verde tem levado a uma constante pressão em ampliar os benefícios que já existiam em matéria de investimento. Ademais, a forte influência dessas empresas é determinante no momento em que elas negociam com o governo cabo-verdiano.

Se por um lado empresas estrangeiras procuram expandir seus negócios, por outro, Cabo Verde procura estabilidade económica, desenvolvimento e reconhecimento a nível internacional, logo, o país estabelece acordos económicos que em determinadas situações acabam por limitar o seu poder político.

Contudo, esta hipótese permanece aberta para análises e investigações futuras que possam nesse caso provar com dados mais exaustivos a validade da mesma.

Podemos afirmar que os objetivos delimitados no início da investigação foram alcançados, embora, durante a realização do trabalho sugiram diversas dificuldades em encontrar livros, documentos e artigos na internet que abordassem diretamente o tema desta monografia e que tratassem especificamente o Investimento Direto Estrangeiro em Cabo Verde. A falta de bibliografia tem sido uma limitação, na medida em que não foi possível apresentar um trabalho com informações mais exaustivas e atualizadas e sobretudo com dados quantitativos que nos pudessem ajudar a sustentar as nossas teses. Não foi possível também acrescentar alguns pontos que se pretendíamos desenvolver no início do trabalho.

Outra limitação foi a impossibilidade de realizar entrevistas com algumas personalidades ligadas à área do investimento estrangeiro no país e, ainda, obter determinados dados da CV *Trade Investment* e de algumas empresas estrangeiras instaladas em Cabo Verde.

Concluindo, estas limitações não impediram a realização do trabalho e as dificuldades serviram como motivação para continuar a investigação e concluir o trabalho.

## BIBLIOGRAFIA

- (s.d.). *Atualização Estudo Diagnóstico de Integração do Comércio 2013*. Obtido em junho de 2019, de <http://www.qircaboverde.org.cv/web/content/683>
- Andrade, V. (2015). *Os Desafios da Política Externa de Cabo Verde: caso da Parceria Especial com a UE*. Universidade de Mindelo, Departamento de Ciência Humanas, Jurídicas e Sócias, Mindelo.
- Andreff, W. (2001). *Multinacionais Globais*. Porto: Livraria Civilização Editora.
- Bayraktar-Sağlam, B., & Böke, S. S. (2017). Labor Costs and Foreign Direct Investment: A Panel VAR Approach. (E. Rougier, Ed.) *Economies*, 5(36), pp. 1-23. Obtido de [www.mdpi.com/journal/economies](http://www.mdpi.com/journal/economies)
- Benefícios Fiscais ao Investimento. (s.d.). Obtido em 2019, de <https://www.bancobai.cv/>
- Bento, G. R. (2006). *A corporação multinacional e o estado: o crescente papel das grandes companhias multinacionais na esfera político-econômica de uma nação*. TCC de graduação, Universidade Federal de Santa Catarina, Ciências Econômicas, Florianópolis.
- Bergsman, J., & Shen, X. (1995). Investimento externo direto nos países em desenvolvimento: progressos e obstáculos. *Finanças & Desenvolvimento*, 15(4). Obtido de <http://bibliotecadigital.fgv.br/ojs/index.php/fdesenvolvimento/article/view/64388>
- Bernabé, B. S. (s.d.). Empresas Multinacionais e Transnacionais. Obtido em 2019, de <https://www.passeidireto.com/arquivo/52268446/1-a-prova-emt/1>
- Boyer, R., & Drache, D. (1997). *Estados Contra Mercados*. Lisboa: Instituto Piaget.
- Cabo Verde - Índice de percepção de corrupção*. (s.d.). Obtido em 2019, de Country Economy: <https://pt.countryeconomy.com/governo/indice-percepcao-corrupcao/cabo-verde>
- Cabo Verde - Investimento Direto Estrangeiro*. (s.d.). Obtido em 2019, de Trading Economics: <https://pt.tradingeconomics.com/cape-verde/foreign-direct-investment>
- Cabo Verde Freedom in the World*. (s.d.). Obtido em 2019, de <https://freedomhouse.org/>

*Cabo Verde TradeInvest*. (s.d.). Obtido em 2019, de <https://cvtradeinvest.com/>

Cabocaputito. (2008). *Vulnerabilidade Social em Cabo Verde*. Obtido em julho de 2019, de <https://www.codesria.org/IMG/pdf/3-CaboCaputito.pdf>

*Câmara de Comércio Indústria e Turismo Portugal Cabo Verde*. (s.d.). Obtido em 2019, de [http://www.portugalcaboverde.com/item2\\_lang\\_1\\_id\\_channel\\_2\\_id\\_page\\_176.html](http://www.portugalcaboverde.com/item2_lang_1_id_channel_2_id_page_176.html)

Carbaugh, R. J. (2004). *Economia Internacional*. Lisboa: Thomson.

Conceito de Matriz, Filiais, Sucursal. (s.d.). Obtido em 20 de agosto de 2019, de <https://it.scribd.com/doc/58239892/Conceito-de-Matriz-Filiais-Sucursal>

Dallari, D. d. (1 de janeiro de 1981). Empresas multinacionais e soberania do Estado. *Revista da Faculdade de Direito*, 76, pp. 107-121. Obtido em 15 de junho de 2019, de <http://www.revistas.usp.br/rfdusp/article/view/66917>

Delgado, M. H. (2015). *A Diplomacia: Sua contribuição no processo de desenvolvimento de Cabo Verde*. Universidade do Mindelo, Departamento de Ciências Humanas, Jurídicas e Sociais, Mindelo.

Dias, F. (s.d.). *O que é Metodologia Científica e como utilizar no TCC*. Obtido em Setembro de 2020, de Web site de Grupo Voitto: <https://www.voitto.com.br/blog/artigo/o-que-e-metodologia-cientifica>

Dornelles, B. (2009). *Resolução de litígios em matéria de investimentos estrangeiros: impactos na América Latina do laudo Pirâmides e AAPL v. Sri Lanka: a questão do consentimento do estado na arbitragem do ICSID*. Dissertação de mestrado, Universidade Federal de Santa Catarina, Centro de Ciências Jurídicas, Florianópolis.

Drbadiodefora. (s.d.). *As 37 medidas fiscais no OE2018 segundo o Ministério das Finanças*. Obtido em 2019, de Fisco de Cabo Verde: <https://fiscocaboverde.wordpress.com/2018/01/18/as-37-principais-alteracoes-fiscais-no-oe2018-segundo-o-ministerio-das-financas/>

Duarte, J. A. (31 de dezembro de 2012). *Mais competitividade na captação de investimentos*. Obtido em 20 de julho de 2019, de Nos Genti: <https://nosgenti.com/jose->

armando-duarte-mais-competitividade-na-captacao-de-investimentos/

Evans, P. B. (1975). Autonomia nacional e desenvolvimento econômico: perspectivas críticas das empresas multinacionais em países pobres. *Revista de Administração Pública*, 9(2), pp. 111-133. Obtido em 16 de Maio de 2019, de <http://www.spell.org.br/documentos/ver/15689/autonomia-nacional-e-desenvolvimento-economico--perspectivas-criticas-das-empresas-multinacionais-em-paises-pobres/i/pt-br>

Évora, R. (2004). *Cabo Verde - A abertura política e a transição para a democracia*. Praia: Spleen editora.

*Facilidade de se fazer negocios em Cabo Verde*. (s.d.). Obtido em 2019, de Doing Business: <https://portugues.doingbusiness.org/pt/data/exploreconomies/cabo-verde>

Ferreira, M. P., Reis, N. R., & Serra, F. R. (2011). *Negócios Internacionais*. Lisboa: Lidel - Edicoes Tecnicas.

Fortes, C. d. (2016). *Avaliação Ambiental em Cabo Verde*. Dissertação de Mestrado, Universidade do Porto, Geociências, Ambiente e Ordenamento do Território , Porto.

Gerhardt, T. E., & Silveira, D. T. (2009). *Métodos de pesquisa*. Porto Alegre: UFRGS.

Gooldstein, A., & Bonaglia, F. (2006). *Globalização e Desenvolvimento*. Lisboa: Editorial Presença.

Guedes, A. L. (2003). Globalização e interdependência: reconhecendo a importância das relações . Obtido em 3 de junho de 2019, de <https://it.scribd.com/document/354073523/Globalizacao>

*Ibrahim Index of African Governance (IIAG)*. (s.d.). Obtido em 2019, de Mo Ibrahim Foundation: <https://mo.ibrahim.foundation/iiag>

*Incentivos ao investimento*. (s.d.). Obtido em 2019, de eRegulations Cabo Verde: <https://cabo Verde.eregulations.org/show-list.asp?l=pt&mid=8>

Kawamura, K. K. (2012). *Atores das relações internacionais e o protagonismo das empresas transnacionais: possibilidades e limites dos regimes internacionais como*

*instrumentos de sua regulamentação*. Dissertação de Mestrado, Universidade Federal de Santa Catarina, Centro de Ciências Jurídicas, Florianópolis.

Krugman, P. R., & Obstfeld, M. (2001). *Economia Internacional: Teoria e Política - 5ª Edição*. São Paulo: Makron Books.

Lopes, J. V. (1996). *Os Bastidores da Independência*. Praia - Mindelo: Instituto de Camões, Centro Cultural Português.

Machado, S. R. (2010). Empresas, Estado e Relações Internacionais – uma análise complexa. Obtido em 18 de junho de 2019, de [www.eeh2010.anpuh-rs.org.br](http://www.eeh2010.anpuh-rs.org.br)

Martins, J. M. (2011). *Internacionalização e Globalização de Empresas*. Lisboa: Edições Sílabo.

Montezinho, J. (9 de dezembro de 2018). Cabo Verde tem de melhorar na atracção de Investimento Directo Estrangeiro. Obtido em 16 de julho de 2019, de <https://expressodasilhas.cv/economia/2018/12/09/cabo-verde-tem-de-melhorar-na-atraccao-de-investimento-directo-estrangeiro/61285>

Moreira, A. (2016). *Teoria das Relações Internacionais*. Lisboa: Edições Almedina.

Nascimento, L. (2008). *Investimento Directo Estrangeiro em Cabo Verde*. Dissertação de Mestrado, ISCTE Business School, Departamento de Gestão .

Norel, P. (2006). *A Invenção do Mercado: Uma História Económica da Mundialização*. Lisboa: Instituto Piaget.

O que é Metodologia. (s.d.). Obtido em Setembro de 2020, de Significados: <https://www.significados.com.br/metodologia/>

Pereira, L. C. (2013). *Cabo Verde: da descolonização à abertura democrática*. Dissertação de Mestrado, Universidade Lusófona de Humanidades e Tecnologias, Departamento de Ciência Política, Segurança e Relações Internacionais, Lisboa.

Pina, A. L. (2012). *Investimento Directo Estrangeiro e o Desenvolvimento de Cabo Verde No Período de 2000 à 2010*. Universidade de Cabo Verde, Praia.

- Piva, C. R. (2005). *O IDE em acordos internacionais- estudo de caso: Acordo Bilateral Chile x EUA*. Universidade Estadual de Campinas, Campinas.
- Reis, V. M. (2000). *Principais estratégias de desenvolvimento em confronto na República de Cabo Verde após a Independência*. Dissertação de Mestrado, Instituto Superior de Ciências do Trabalho e da Empresa, Lisboa.
- Relatório Estatístico do Banco de Cabo Verde. (s.d.). Obtido em 2019, de <https://www.bcv.cv/pt/Paginas/Homepage.aspx>
- Ribeiro, M. R. (2010). Direito dos Investimentos e o Petróleo. Obtido de <https://www.e-publicacoes.uerj.br>
- Safarti, G. (2006). *O terceiro xadrez: como as empresas multinacionais negociam nas relações econômicas internacionais*. Tese de Doutorado, Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo, Ciência Política, São Paulo.
- Santana, E. A. (2017). *Determinantes do Investimento Direto Estrangeiro em Cabo Verde: evidência para o período 1986-2015*. Dissertação de Mestrado, Faculdade de Economia da Universidade do Porto, Ciências sociais, Porto.
- Santos, B. d. (2002). Os processos de globalização. *Revista Crítica de Ciências Sociais*. Obtido de <https://www.eurozine.com/os-processos-da-globalizacao/>
- Santos, C. (s.d.). *Porquê investir em Cabo Verde? Há pelo menos 10 bons motivos*. Obtido em 2019, de Reforma do Estado: <https://www.reformadoestado.gov.cv/index.php/news/449-porque-investir-em-cabo-verde-ha-pelo-menos-10-bons-motivos>
- Santos, M. S. (2002). Investimento estrangeiro e desenvolvimento económico: breve análise dos efeitos benéficos e nocivos do capital estrangeiro . *Revista do Mestrado em Direito*, pp. 133-145. Obtido em 10 de julho de 2019, de <https://portalrevistas.ucb.br/index.php/rvmd/article/viewFile/2608/1598>
- Silva, S. V. (2012). *Introdução às Relações Internacionais*. Lisboa: Escolar Editora.

Simões, B. G. (2010). *Entre a soberania e a liberdade: admissão e estabelecimento de investimentos internacionais*. Dissertação de Mestrado, Universidade de São Paulo (USP), São Paulo.

Soares, E. (Outubro de 2018). Globalização e impactos na Governança (Excerto adaptado da Tese de Doutorado de Bernardo Valles Bento) .

Stal, E., & Campanário, M. d. (Abril de 2010). Empresas multinacionais de países emergentes: o crescimento das multilatinas. *Economia Global e Gestão*, 15(1). Obtido em 10 de maio de 2019, de [http://www.scielo.mec.pt/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0873-74442010000100004](http://www.scielo.mec.pt/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0873-74442010000100004)

Tavares, A. d. (2010). *A importância da política externa no processo do desenvolvimento: o caso paradigmático de Cabo Verde*. Dissertação de Mestrado , Universidade Nova de Lisboa, Departamento de Estudos Políticos, Lisboa.

Winter, L. A., & Wachowicz , M. (s.d.). Empresa transnacional como fator de desenvolvimento e integração regional para América Latina. Obtido em 20 de maio de 2019, de [www.publicadireito.com.br](http://www.publicadireito.com.br)

### **Legislação consultada**

Lei de Investimento de Cabo Verde - Lei n.º13/VIII/2012, de 11 de Julho.

Decreto-Lei nº 34/2013, B.O nº50, I Série, de 24 de Setembro.

Código de Benefícios Fiscais - Lei n.º26/VIII/2013 de 21 de Janeiro.

Lei n.º102/VIII/2016, de 6 de Janeiro - Lei n.º5/IX/2016, de 31 de Dezembro, B.O nº 83, I Série, de 30 de Dezembro de 2017.

Código Laboral Cabo-Verdiano - Decreto-legislativo n.º5/2007, de 16 de Outubro.

Decreto-Lei nº 34/2013, B.O nº50, I Série, de 24 de Setembro.



## ANEXOS

## D - ESTATÍSTICAS DO SECTOR EXTERNO

Investimento Direto Estrangeiro em Cabo Verde em milhões de escudos	1999	2000	2001	2002	2003	2004
<b>Total de IDE*</b>	<b>6.327,0</b>	<b>5.034,4</b>	<b>1.562,7</b>	<b>4.517,2</b>	<b>3.276,4</b>	<b>6.037,8</b>
<b>Total de Participações**</b>	<b>5.942,3</b>	<b>4.899,5</b>	<b>1.657,6</b>	<b>2.460,9</b>	<b>673,2</b>	<b>1.889,0</b>
<b>País de Origem **</b>						
Espanha	0,0	30,2	224,4	0,0	0,3	1.190,5
Itália	400,0	239,8	488,8	1.813,9	8,9	81,4
Reino Unido	0,0	54,7	149,6	0,0	101,0	35,9
Irlanda	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Portugal	5.358,8	3.873,4	509,5	400,4	253,0	457,5
Outros	183,5	701,4	285,4	246,6	309,9	123,7
<b>Ilhas de Destino **</b>						
Maio	0,0	0,0	3,9	0,0	0,1	0,0
Boa Vista	0,0	65,7	168,7	0,0	20,7	8,2
Sal	450,0	590,9	598,7	1.944,8	0,0	1.040,7
Santiago	0,0	3.529,7	566,8	408,0	361,7	771,9
São Vicente	4.879,5	284,0	21,0	85,4	27,0	40,7
Outros	612,8	429,2	298,4	22,7	263,7	27,4
<b>Sectores **</b>						
Indústria	4.879,5	335,3	207,9	1,9	129,7	76,4
Comércio	17,5	214,2	109,1	12,7	13,2	287,5
Turismo e Imobiliária Turística	860,0	3.387,1	768,8	1.834,3	15,0	1.281,3
Serviços Financeiros	0,0	545,7	183,6	150,0	0,0	76,1
Outros Serviços	1,9	45,0	213,4	301,4	204,0	71,5
Outros Sectores	183,5	372,3	174,8	160,7	311,4	96,2

Fonte: Banco de Cabo Verde.

Notas: IDE - Investimento Direto Estrangeiro.

\* Total de IDE em Cabo Verde, inclui Participações, Lucros Reinvestidos e Crédito/Obrigações com Investidor Direto.

\*\* Inclui Ações e Outras Participações de Capital e Investimento Imobiliário, exclui Investimento Emigrantes e Créditos/Obrigações entre empresas coligadas.



WE STAND FOR CABO VERDE.



# Lei de Investimento Cabo Verde

## **Código de Benefícios Fiscais**

Lei nº 26/VIII/2013  
de 21 de Janeiro

Por mandato do povo, a Assembleia Nacional decreta, nos termos da alínea b) do artigo 175º da Constituição, o seguinte:

### **Capítulo I**

#### **Princípios e Disposições Gerais**

##### **Artigo 1º**

###### **Objecto**

O presente Código consagra os princípios e regras gerais aplicáveis aos benefícios fiscais, estabelece o seu conteúdo e fixa as respectivas regras de concessão e controlo.

##### **Artigo 2º**

###### **Âmbito de aplicação**

O presente Código aplica-se aos benefícios fiscais nele previstos, bem como aos benefícios fiscais convencionais validamente aprovados e ratificados e os previstos em legislação avulsa, designadamente nos códigos e legislação complementar em matéria de Imposto Único sobre o Rendimento (IUR), Imposto sobre o Valor Acrescentado (IVA), Imposto de Consumo Especial (ICE), Imposto de Selo, Imposto Único sobre o Património (IUP) e Decreto-legislativo n.º 11/2010, de 1 de Novembro, que aprova os benefícios à construção, reabilitação e aquisição de habitação de interesse social.

##### **Artigo 3º**

###### **Conceitos**

1. São considerados benefícios fiscais os desagravamentos fiscais que materialmente representem excepções ao princípio da igualdade tributária, fundamentados por superiores razões de política económica e social ou de outra natureza extrafiscal.
2. Os benefícios fiscais podem, entre outras, apresentar a forma de isenções, reduções de taxas, crédito de imposto, deduções à matéria colectável e à colecta.

##### **Artigo 4º**

###### **Princípio da transparência**



**DECRETO – LEGISLATIVO 5/2007 DE 16 DE OUTUBRO**

**CÓDIGO LABORAL CABO-VERDIANO**

**LIVRO I  
DO CONTRATO DE TRABALHO EM GERAL**

**TÍTULO I  
DA INTERPRETAÇÃO, INTEGRAÇÃO E  
APLICAÇÃO DAS LEIS LABORAIS**

**CAPÍTULO I  
DAS FONTES DO DIREITO LABORAL**

**Artigo 1º  
Hierarquia das fontes**

São fontes do direito laboral:

- a) A Constituição da República Cabo-verdiana;
- b) Os tratados e convenções internacionais, regularmente aprovados e ratificados por Cabo Verde;
- c) As leis da Assembleia Nacional, os decretos-legislativos do Governo adoptados no uso de autorização legislativa, os decretos-leis do Governo adoptados no uso de competência própria;
- d) Os decretos regulamentares, as portarias, os despachos normativos e os instrumentos de regulamentação colectiva;
- e) O contrato de trabalho, os usos das empresas e o costume laboral, na medida em que sejam legalmente atendíveis.

**Artigo 2º  
Interpretação, integração e aplicação da norma laboral**

1. A interpretação, integração e aplicação da norma de direito interno, deve orientar-se pelos critérios de uniformização estabelecidos, pelas organizações

internacionais de que Cabo Verde seja parte, para os instrumentos internacionais ratificados nos sectores de actividade ou nas matérias laborais.

2. A integração da norma laboral pode ser feita por recurso ao regime jurídico da função pública, a não ser que dessa integração resulte um tratamento menos favorável para o trabalhador.

**Artigo 3º  
Princípio do tratamento mais favorável**

As normas imperativas do presente Código podem, ser afastadas por instrumento de regulamentação colectiva de trabalho ou por contrato de trabalho, quando do mesmo resultem condições mais favoráveis para o trabalhador.

**Artigo 4º  
Aplicação no tempo**

A norma laboral é de aplicação imediata observando-se o disposto no artigo 12º do Código Civil cabo-verdiano e demais regras sobre a aplicação da lei no tempo, sem prejuízo do disposto no artigo 15º do decreto legislativo que aprova o presente Código.

**Artigo 5º  
Aplicação no espaço**

1. O contrato de trabalho rege-se pela lei do país em que o trabalhador, no cumprimento do contrato, presta habitualmente o seu trabalho, mesmo que tenha sido destacado temporariamente para outro país.
2. Se o trabalhador não prestar habitualmente o seu trabalho no mesmo país, o contrato de trabalho rege-se pela lei do país em que esteja situado o estabelecimento que contratou o trabalhador, a não ser que resulte do conjunto das circunstâncias que o contrato de trabalho apresenta uma conexão mais estreita com um outro país, sendo em tal caso aplicável a lei desse outro país.
3. Porém, podem as partes, em qualquer dos casos, escolher a lei de um outro país, desde que tal escolha não tenha como consequência privar o trabalhador da protecção que lhe garantem as disposições imperativas da lei que seria aplicável na falta de escolha.



